

Патрик Кинг

Как читать людей быстро

Patrick King

How to Speed Read People:

Think Like a Psychologist,
Analyze Human Behavior,
and Decode Emotions

By Patrick King

Social Interaction and Conversation
Coach at
www.PatrickKingConsulting.com

Патрик Кинг

Как читать людей быстро

Думай как психолог, анализируй поведение
и расшифровывай эмоции


BYBLOS
Москва
Библос
2025

УДК 316.6

ББК 88.5

К 41

ПАТРИК КИНГ

К 41 КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ БЫСТРО. Думай как психолог, анализируй поведение и расшифровывай эмоции : пер. с англ. М. : Библос, 2025. 208 с.

ISBN 978-5-6052450-4-9

Искусство читать людей – это скорее наука! Вы тоже можете овладеть этим навыком и знать, о чем думают люди, даже если они не произносят ни слова, и предсказывать их поведение.

Это не очередная шаблонная книга о мимике или попытках угадать, лжет вам человек или нет. Здесь вы не найдете поверхностных советов. Мы разберем привычки, машинальные реакции и модели мышления, которые откроют вам намерения, характер, цели и всю подноготную собеседника. Люди постоянно подают сигналы, нужно только знать, что искать!

Эта книга позволит вам проникнуть в тайны поведенческой психологии и поможет обрести превосходные навыки наблюдения, отточенные многолетним опытом. Она целиком и полностью основывается на научных данных, будьте уверены. Откройте для себя истинное значение эмоционального и социального интеллектов – и вы увидите, как много вы до сих пор упускали.

Узнайте, как научиться читать незнакомых вам людей и предугадывать их поведение.

- Как считывать весь эмоциональный спектр человека: наблюдения.
- Как предсказывать наиболее распространенные желания и побуждения людей.
- Как наше детство определяет все наше поведение во взрослом возрасте.
- Как предсказать действия и реакцию человека: боль и удовольствие.
- Как подтекст, подсказки, машинальные реакции и другие мелочи повысят ваш эмоциональный интеллект.

УДК 316.6

ББК 88.5

Данный перевод книги «КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ БЫСТРО. Думай как психолог, анализируй поведение и расшифровывай эмоции» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

Возрастная категория 12+.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав.

© 2025 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева,
иллюстрация и верстка обложки, 2025.

© Мария Чомахидзе-Доронина, перевод.

© ООО «Библос», 2025.

ISBN 978-5-6052450-4-9 (рус.)

ISBN 979-8-30260-422-4 (англ.)

Оглавление

Глава 1. Анализируя людей	7
Вам нравится анализировать людей?	7
Краткая история анализа.....	11
Выводы.....	22
 Глава 2. Тесты личности	 23
Большая пятерка	24
Юнг и MBTI.....	32
Темпераменты Кейрси.....	37
Эннеаграмма.....	41
Выводы.....	44
 Глава 3. Откройте глаза	 46
Посмотри на мое лицо.....	47
Язык тела.....	55
Что мы получаем в итоге.....	65
Все дело в глазах.....	72
Выводы.....	79
 Глава 4. Эмоциональные сигналы	 81
Эмоциональный гений.....	82
Я не это имел в виду!	94
Скажи мне, над чем ты смеешься, и я скажу, кто ты.....	105
Выводы.....	112
 Глава 5. Просто спросите	 114
Косвенные вопросы; прямая информация.....	117
Истории и внутренний диалог	124

Как поймать человека на обмане с помощью трех простых вопросов	133
Выводы.....	140
Глава 6. Факторы мотивации	142
Удовольствие или боль.....	143
Пирамида потребностей.....	149
Модель Макклелланда.....	153
Защищаем эго	158
Выводы.....	168
Глава 7. Пережитки прошлого	170
Какая у вас привязанность?	171
Родительские модели поведения и самооценка	177
Который вы по счету?	183
Как модели воспитания формируют взрослых людей....	188
Выводы.....	197
Основные положения.....	199
Глава 1. Анализируя людей.....	199
Глава 2. Тесты личности	200
Глава 3. Откройте глаза	201
Глава 4. Эмоциональные сигналы.....	202
Глава 5. Просто спросите	203
Глава 6. Факторы мотивации	204
Глава 7. Пережитки прошлого	206

Глава 1

Анализируя людей

Вам нравится анализировать людей?

Принято считать, что психологи только этим и занимаются. Они задают вопросы, предлагают вам рассказать о себе, а потом садятся поудобнее, откинувшись на спинку стула, и, вместо того чтобы дать совет, задают все новые и новые уточняющие вопросы.

Действительно, глубокое понимание пережитого опыта и эмоций людей, несомненно, позволяет анализировать и читать их. Предположим, вы расспрашиваете человека о его родителях, воспитании, прошлых отношениях и о том, насколько он доволен своей работой. Вы мучаете его в течение двух часов и задаете зондирующие вопросы, как будто он на собеседовании или допросе. Вооружившись лишь минимальными знаниями и поверхностным представлением о психологии, вы сможете сформулировать вполне обоснованную гипотезу о том, как он привык решать проблемы и почему в его мировоззрении преобладают те или иные убеждения.

Другими словами, такое целенаправленное взаимодействие с человеком поможет вам лучше понять его.

Но это никак не поможет анализировать и понимать людей *в мгновение ока, с первого взгляда или опираясь*

исключительно на ваши наблюдения. Это требует совершенно другого набора навыков и ставит перед вами совершенно другие задачи и проблемы.

В этой книге я научу вас *мыслить* как психолог, даже если вы не являетесь психологом по образованию, то есть я покажу вам, как анализировать людей быстро и без огромного количества данных.

Зачем уметь быстро анализировать людей? По многим причинам.

Чтобы понимать их еще до того, как они откроют рот. Чтобы угадывать их мотивы. Чтобы защищать себя. Чтобы лучше общаться и налаживать связи. Чтобы повысить свой эмоциональный интеллект. Чтобы классифицировать людей и грамотно строить с ними общение. Чтобы знать, как произвести на них впечатление – в романтическом плане и с иными целями. Чтобы определить, лгут ли они и что они чувствуют на самом деле, несмотря на их слова.

У вас наверняка есть свои причины, по которым вы хотите овладеть этим навыком и выбрали именно эту книгу.

Но одно из основных преимуществ умения читать людей заключается в том, что, зная, на что обращать внимание в поведении людей, мы сможем лучше понять самого себя. Не зная самого себя, вы не поймете, почему вы ведете себя определенным образом. Например, вы не поймете, как и почему вы оказались в своем нынешнем положении. А главное, вы не сможете определить свои потребности и желания в тех или иных ситуациях. Повседневная жизнь может превратиться для вас в постоянный экспромт, если вы не будете применять некоторые из этих принципов к самому себе.

Чтобы проиллюстрировать значимость более глубокого самоанализа, возьмем такое простое ежедневное занятие, как физические упражнения. Если человек знает, что он в большей степени интроверт, он, возможно, предпочтет заниматься самостоятельно и наденет наушники в тренажерном зале, чтобы отгородиться от окружающих. Скорее всего, почти все время он будет избегать людей, причем совершенно осознанно. Он использует тренировки как возможность отдохнуть от внешнего мира и собраться с мыслями. Если же он экстраверт, то, возможно, он выберет велоспорт или совместные тренировки с друзьями в местном парке. Скорее всего, он захочет внести социальный элемент в большинство своих повседневных занятий, потому что именно это поднимает ему настроение и заряжает энергией.

И интроверт, и экстраверт из приведенного примера знают, как создать оптимальные для себя условия, в противном случае они будут заниматься ежедневным самосаботажем. Если бы интроверт не знал, *что* выводит его из равновесия, у него вполне могла бы случиться паническая атака, когда он пришел бы на высокоэнергичную тренировку по аэробике. А если бы экстраверт отправился в пятичасовой одиночный поход в лес, он сошел бы с ума от скуки.

Зная себя и обладая самосознанием, вы можете принимать более взвешенные решения, которые подходят именно вам. Чем лучше вы узнаете себя, тем больше будете понимать, что ваша личность и смысл жизни зависят только от вас. Если умение анализировать людей дает такое преимущество, то это довольно мощный плюс.

Наше понимание людей должно расти вместе с пониманием самих себя. Вот почему по мере чтения последующих глав вы будете анализировать не только мировоззрение других людей, но и свои собственные убеждения. Помните,

что вы не можете полностью распознать и понять ту или иную черту в другом человеке, если вам не хватает самосознания, чтобы распознать проявления этой черты в себе.

Неподражаемый Альберт Эйнштейн однажды сказал: «Если бы у меня был час на решение проблемы, то 55 минут я бы размышлял о проблеме, а 5 минут я бы посвятил поиску решения». Как и в показательном примере с человеком, который выбирает для себя определенную тренировку, когда мы поймем, в каких рамках функционируем мы и другие люди, включая (но не ограничиваясь ими) ценности, мнения, самоидентичность и общую индивидуальность, все встанет на свои места.

Умение анализировать людей – безусловно, навык, имеющий широкое применение, но он далеко не всегда предполагает зондирующие вопросы, которые задают психологи, или наблюдение за языком тела и сигналами собеседника, чем пользуется следователь ФБР, хотя мы подробно рассмотрим и эти методы.

Существует множество аспектов личности, позволяющих составить целостное представление о человеке, и только собрав их воедино, можно добиться точности. По этой причине начнем с самого начала и посмотрим, как люди размышляли о личности и индивидуальности в прошлом. Эти исторические сведения дадут вам общее представление не только об одной или двух отдельных психологических моделях, но и обо всех моделях, а также более широких функциях, которые они могут выполнять. Важно понять, *как* воспринимать поведение людей и мотивы, лежащие в его основе.

Например, если вы хотите прочесть и проанализировать человека, следует ли вам учитывать его врожденный

темперамент или скорее его окружение? Наш характер – врожденное качество или неотъемлемая часть нашей судьбы? Мы рабы своей генетики и обречены быть похожими на своих родителей? Можем ли мы найти ответы на вопросы, которые были предметом постоянных споров и исследований психологов, ученых и философов на протяжении десятилетий? Мы к этому еще вернемся.

Краткая история анализа

Чтобы понять, как мы пришли к современной трактовке личности и индивидуальности, лежащей в основе нашего анализа, полезно начать с исторической перспективы. Сколько существует человеческий род, столько существуют и люди, стремящиеся понять людей! В истории человечества можно найти бесчисленное множество мифов и моделей, которые пытались объяснить тайны человеческой личности. Неудивительно, что одни из самых ранних *официальных* теорий были предложены философами Древней Греции. Греки первыми предположили, что можно классифицировать типы личностей и темпераментов по *гуморам*. Подобную классификацию называли гуморальной.

Гиппократ (460 – 370 гг. до н.э.), считающийся одним из основоположников западной медицины, впервые разработал и сформулировал гуморальную теорию как медицинскую. Он считал, что настроение и эмоции человека объясняются избытком четырех конкретных жидкостей в организме (гуморов): желтой желчи, черной желчи, крови и флегмы. Так в разных количествах они отражают черты характера и общий темперамент. Позже в своем трактате «De Temperamentis» Гален (129 – 200 гг. н.э.) разработал типологию этих темпераментов. Он стремился найти физиологические причины человеческого поведения.

Отталкиваясь от четырех элементов – воздуха, земли, ветра и огня, Гален классифицировал эти типы поведения как горячие и холодные, сухие и влажные. Баланс между этими качествами был вполне возможен и, как стремился доказать Гален, представлял собой идеальную личность. Гален считал, что идеальная личность характеризуется идеальным балансом взаимодополняющих горячего и холодного, сухого и влажного.

Однако, осознав в итоге, что такое равновесие вряд ли присуще большинству людей в обществе, он сформулировал четыре основных темперамента: холерик, меланхолик, сангвиник и флегматик. Они были соответственно названы в честь телесных гуморов, которые отметил Гиппократ. Когда гуморы вырабатываются в чрезмерном количестве, возникает дисбаланс парных качеств.

В гуморальной теории важно не то, насколько она верна или нет, а скорее то, *какой* моделью она является и как она объясняет и предсказывает человеческое поведение. На самом деле, каждый раз, когда вы проходите современный тест на определение личности (или даже короткий опрос в модном журнале!), вы используете интеллектуальный фундамент, восходящий к Галену.

Идея заключается в том, что существует ограниченное количество *типов или категорий* людей и эти психологические типы имеют биологическое обоснование. Человеку с современным менталитетом это покажется довольно очевидным, но лишь потому, что мы уже очень хорошо знакомы с данной концепцией. Теория Галена охватывала не только человеческую личность; скорее, человек как целое был включен в богатый символический мир взаимосвязанных частей единого целого. Общее благополучие считалось вопросом гармонии и равновесия между небом и землей, телом и душой или даже (с восточной точки зрения) инь и ян.

Перечислим четыре основных гумора и соответствующие им виды темперамента. Интересно, сможете ли вы распознать некоторые основы и закономерности, сохраняющиеся и по сей день.

Желтая желчь: холерический темперамент. Такой человек отличается уверенностью в себе, амбициозностью, властностью и увлеченностью. Такие волевые личности чаще бывают экстравертами, чем интровертами.

Этот гумор соответствует жаре и сухости лета и концентрируется в желчном пузыре. Его проявления – амбиции, драйв и лидерские качества. Негативный аспект холерического темперамента – гнев или доминирование над другими, а положительная сторона – харизма и энергичность. Как вы можете себе представить, этот тип личности ассоциировался с великими военными и политическими деятелями.

Черная желчь: меланхолический темперамент. Меланхолики, как правило, сдержанные и вдумчивые. Они бывают угрюмыми и требуют высокого уровня перфекционизма. Они также ценят время, проведенное в одиночестве, и обдуманно подходят к принятию решений.

Этот гумор соответствует сухости и холоду осени. Люди с меланхолическим темпераментом могут быть творческими, артистичными, добрыми и проникательными, но бывают также депрессивными и склонными к отчаянию во всех жизненных трагедиях.

Кровь: сангвинический темперамент. Ни одно социальное мероприятие не обходится без этих компанейских личностей; в буквальном смысле слова они – жизненная энергия и душа вечеринок! Сангвиники ориентированы на общение, и принято считать их беспечными и неунывающими.

Этот юмор ассоциируется с новизной и буйством весны, с жизненной силой печени, стихией воздуха, сыростью и жарой, а также животворящими свойствами крови. Представители сангвинического темперамента жизнерадостные и бодрые, но их энергия бывает рассеянной и беспорядочной, а худшим ее проявлением могут быть различные формы маний.

Флегма: флегматический темперамент. Преданность и постоянство – лучшие характеристики для описания флегматиков. Они спокойные и стабильные, и люди ценят их за эти черты, поскольку такие личности делают отношения более сбалансированными. Иногда их считают безропотными и послушными из-за их чрезмерной безотказности.

Соответствуя зиме (сырости и холоду), этот тип личности связан с легкими и стихией воды. Из флегматиков получаются надежные администраторы и дипломаты, но иногда их постоянство и стабильность оборачиваются ленью или сопротивлением переменам.

Многие люди отождествляют себя с некоторыми, если не со всеми, юморами. Это ожидаемо, поскольку Гален считал, что каждый из нас состоит из некоего уникального сочетания всех этих темпераментных ингредиентов личности. Определенные дни и ситуации побуждают людей демонстрировать один или несколько из этих темпераментов; например, весной все чувствуют себя чуть ближе к сангвиникам, а влажная и холодная пища, как считалось, способствует флегматичному юмору и смягчает горячность и сухость излишне холерического темперамента. Однако, как правило, один тип юмора систематически преобладает над другими.

В целом юморизм в значительной степени строится на том, что индивид обладает уникальным сочетанием темпераментов,

ведь у любого стандартного рецепта есть небольшие вариации, приносящие оригинальность и изюминку.

Однако гуморизм никогда не объяснял *причин*, лежащих в основе нашей индивидуальности. Допустим, различные гуморы действительно накапливаются в человеке в разном количестве, но почему? Что вызывает определенный гуморальный дисбаланс? Это врожденная особенность? Проклятие? Воля богов? Тем не менее на практике гуморальная теория работала примерно так же, как мы учимся работать в этой книге. Опираясь на гуморы, можно было наблюдать за окружающими, а затем классифицировать их по сочетанию гуморов; точно так же мы стремимся получить информацию о людях посредством наблюдений, а затем сделать выводы о *наиболее характерных* для них чертах, общих тенденциях и качествах. В современную эпоху гуморы, возможно, не так полезны, но эта теория демонстрирует давний интерес человечества к пониманию самоидентичности и классификации людей по конкретным типам личности.

Прошло несколько сотен лет, и знаменитый австрийский психолог Зигмунд Фрейд (1856–1939) предложил свой способ описания личности и ее индивидуальности. Это так называемая *структурная модель личности* – возможно, это самая известная модель личности, хотя и несколько сомнительная в плане эффективности и применимости на практике. Вы наверняка знаете эту модель по названию ее трех компонентов – *ид, эго и суперэго*.

Фрейд считал, что психика человека находится под неусыпным контролем этих трех бессознательных компонентов, которые пребывают в вечной борьбе. Он также считал, что каждый компонент оказывает прямое влияние на другие компоненты, формируя таким образом личность человека.

Как и в гуморальной теории, если возникает дисбаланс между тремя компонентами, то это приводит к появлению определенных типов личности и индивидуальности (и связанных с ними расстройств).

Мы не будем вдаваться в нюансы (а нюансов здесь немало!), а предложим предельно краткое описание «топографических» особенностей человеческой психики по Фрейду.

Ид: «Дайте мне это, я хочу получить это прямо сейчас». Ид следует принципу удовольствия. По сути, поведение человека направлено на получение вознаграждения, и больше его ничего не интересует. Ид – это примитивный и инстинктивный компонент троицы. Как таковой он функционирует исключительно для удовлетворения таких первичных потребностей, как голод, секс и все формы удовольствия. Это одностороннее и весьма упертое стремление.

Младенец – идеальное олицетворение ид, потому что младенец знает только собственные желания и плачет, когда они не удовлетворяются. Младенцы импульсивны и лишены способности сопереживать окружающим и контролировать себя. Только позже он сможет развить эго и суперэго, приобретая опыт через столкновение с теми или иными ситуациями. Малыш, который хочет полакомиться десертом, совершенно не интересуется реальностью. Для него существует только одно страстное желание, и он хочет получить десерт, как будто это последнее, что он когда-либо получит. Но тут в игру вступает эго, которое развивается из ид.

Эго: «Я очень хочу это, но как мне получить это на практике?» В реальном мире ид не может существовать вечно, сталкиваясь с другими людьми и их потребностями.

В конце концов эго берет верх над ид как принцип реальности. Оно позволяет человеку осознать, что существуют ограничения и внешние факторы, влияющие на поведение людей. Тот же ребенок поймет, что он не всегда будет получать десерт, особенно если станет устраивать истерики и разбрасывать еду по кухне. Этих факторов раньше не было, но теперь он может их признать.

Считайте, что эго – посредник между борьбой не-реалистичного ид и реальностью. По сути, в подобных ситуациях ребенок учится принимать решения, взвешивая последствия и другие факторы, кроме своего слепого желания. Рассуждение – одна из характеристик эго, отличающая его от иррационального ид. Эго формулирует реалистичную стратегию для удовлетворения требований ид.

Этот процесс, как правило, означает, что в какой-то момент необходимо пойти на компромисс. Иногда приходится откладывать вознаграждение, чтобы избежать негативных последствий иррациональной реакции. Эго лучше осознает социальные нормы и приличия, тем самым обучая человека держать себя в руках в тех или иных ситуациях. Здесь нет правильного или неправильного поведения. Цель эго – получить вознаграждение, не причиняя себе вреда. В борьбе за власть эго всегда будет уступать ид. Но есть еще суперэго.

Суперэго: «Я хочу это, но только не в том случае, если это сделает меня ужасным человеком». Суперэго помогает индивиду сформулировать для себя ценности и нравственные принципы, установленные обществом, и побуждает его развивать самосознание. Можно сказать, что суперэго – это совесть, которая сидит на вашем плече и спрашивает, стоит ли вам что-то делать или нет.

Суперэго также подавляет первобытные побуждения ид, но иначе, чем эго. Помните, эго подавляет ид, напоминая ему о практических реалиях мира, в то время как суперэго подавляет ид, проверяя желания человека на соответствие ценностям и нравственным принципам, прежде чем действовать.

Как проявляются эти три компонента? Предположим, малыш решил, что сможет доесть ужин и получить десерт, который всегда следует за ужином (ид). Однако он не учел другие факторы, пока ужинал. Если он разбрасывает еду и устраивает беспорядок, то это считается негативным поведением, которое может изменить счастливый конец (эго). Наконец, ему стало стыдно за неуважение к родителям, и постепенно он научился исправлять свое поведение (суперэго).

В целом Фрейд пришел к выводу, что все три компонента психики преследуют свои собственные интересы. Именно это побуждает человека мыслить и действовать определенным образом. Сначала ребенок действовал из эгоизма, а со временем научился управлять своими эмоциями не только с пользой для себя, но и в соответствии с социальными нормами.

На многих психологов большое влияние оказали работы и исследования Фрейда. Однако тот факт, что его теория личности полностью опирается на бессознательные влечения, практически исключает какие-либо доказательства и количественные оценки. Она слишком непоследовательная, не позволяет собрать данные для изучения и подтверждения существования ид и эго и их роли. Таким образом, она может оставаться только теорией, что не так уж полезно для наших целей – анализировать людей на основе объективных данных и психологических процессов.

Однако это тоже часть головоломки, поскольку указывает на факторы, определяющие поведение людей.

Если мы ищем более достоверные данные и обоснованные принципы анализа людей, придется обратиться к антропологии и биологии. Именно это и стало происходить по мере технологического развития общества. Согласно одному из биологических подходов к личности, диапазон личностей и черт характера, которые мы демонстрируем, является результатом естественного отбора. Другими словами, те черты личности, которыми люди обладают сейчас, были особенно важны для выживания их предков, и поэтому только они и остались как самые полезные во все времена. Считается, что известный принцип «выживает сильнейший» лежит в основе наших современных личностей.

Выживание сильнейших привело к тому, что люди стали развивать черты характера, которые можно разделить на две категории: *внутриполовые* и *межполовые*. Это два типа признаков, способствующих размножению вида. Внутриполовые признаки – все, что привлекает противоположный пол. Это брачные «программы», когда мы инстинктивно подчеркиваем мужественность или женственность, обаяние и остроумие и в целом все, что вызывает любовь и привязанность. Когда два человека встречаются, они демонстрируют особые черты, вызывающие интерес и привлекающие партнера. Чем лучше у них развиты эти черты, тем успешнее проходит свидание. Со временем это стало инстинктивным поведением, влияющим на нашу личность.

Межполовые черты позволяют нам побеждать соперников того же пола в контексте свиданий, деторождения, отношений и всех целей, связанных с противоположным

полом. Другими словами, так мы конкурируем и побеждаем. Эти черты отвечают на вопрос: «Что делает нас более желанным партнером, чем кто-либо другой?» Они делают нас более женственными или мужественными, но на этот раз с целью выделиться на общем фоне. Со временем эти соревновательные побуждения также стали инстинктивной частью нашей личности, и, конечно же, у разных людей они присутствуют в разной степени.

Что касается непосредственно физиологического строения нашего мозга, то современные ученые обнаружили прямую зависимость между размерами определенных структур мозга и различными чертами личности. В Университете Миннесоты было проведено исследование, в ходе которого участникам предложили ответить на ряд вопросов, касающихся их личности. Затем они прошли тест на нейровизуализацию мозга, в ходе которого были сфотографированы и изучены конкретные области мозга.

Опираясь на собранные данные, участников исследования разделили на группы по пяти различным факторам – личностным чертам. Это так называемая большая пятерка, которую мы подробно рассмотрим чуть позже:

- открытость новому опыту;
- добросовестность;
- экстраверсия;
- доброжелательность;
- невротизм.

Были сделаны следующие выводы.

- Исследователи смогли обнаружить, что у экстравертов лучше развита медиальная орбитофронтальная кора. Она расположена выше – в лобных долях мозга и за глазами.
- У людей, считающихся более добросовестными, лучше развита латеральная префронтальная кора.
- У невротиков лучше развиты такие области мозга, как кора головного мозга, и именно она отвечает за их негативные эмоции.
- У доброжелательных людей тоже хорошо развита кора головного мозга. Однако у них, в отличие от невротиков, эти области более морщинистые и складчатые. Это означает, что они способны сопереживать другим людям и понимать их мысли и чувства.
- Пока неясно, как области мозга соотносятся с открытостью новому опыту и интеллектом.

Результаты говорят сами за себя. Теперь можно напрямую связать карту головного мозга человека с его поведением. Существует вполне реальное биологическое обоснование для различий, касающихся личности и идентичности. Природа или воспитание – вечный предмет для споров, и это доказывает, что они всегда будут неразделимы.

Хотя вряд ли было бы уместно подвергать новых и старых друзей сканированию мозга, чтобы лучше понять их личность, мы постепенно приближаемся к основной теме этой книги: умению читать и анализировать людей с помощью наблюдений и объективных данных.

Выводы

- Люди стремились анализировать друг друга и выявлять особенности личности с тех пор, как стали разумными существами. Понимать себя – значит принимать оптимальные решения, а понимать других – значит извлекать максимум пользы из общения, какую бы цель вы ни преследовали. Исследования человеческой личности, похоже, начались в Древней Греции с гуморальной теории, согласно которой четыре телесные жидкости присутствуют в организме в разном объеме, что приводит к появлению различных типов личностей и четырех темпераментов в частности.
- Одна из самых значимых теорий личности была выдвинута Зигмундом Фрейдом сотни лет спустя. Он предложил структурную модель личности, и вам она наверняка хорошо знакома по трем ее компонентам: ид, эго и суперэго. Как и гуморы, они взаимодействуют друг с другом и проявляются в разной степени, формируя уникальную личность. Ид – это гедонист, эго – посредник, а суперэго – совесть.
- Существует также серьезное биологическое обоснование для различий в личности, идентичности и чертах характера, которые мы можем анализировать в других людях. Во-первых, внутриполовые и межполовые черты во многом лежат в основе наших современных личностей. Во-вторых, существуют биологические и физические различия между людьми, у которых в разной степени развита большая пятерка личностных черт.
- Почему все это важно? Что ж, нам хочется лучше и быстрее понимать себя и окружающих людей по множеству самых разных причин. И если вы не знаете, чем обусловлены ваши мысли и поведение и как вы оказались в нынешнем положении, как вы сможете понять, куда вам двигаться дальше?

Глава 2

Тесты личности

Любая дискуссия об анализе особенностей личности была бы неполной без изучения большой пятерки личностных черт, а также типологии Майерс–Бриггс (МВТИ) и связанных с ней темпераментов Кейрси. Это простой способ понять, кто есть кто, в той мере, в какой подобные тесты вообще могут быть точными. На самом деле, вы, вероятно, уже сталкивались с МВТИ или хотя бы вскользь знакомы с терминологией.

Для прохождения всех тестов МВТИ требуется время, а также оценка и интерпретация результатов от профессионального психометриста. Крайне редко вы будете иметь в своем распоряжении такое количество знаний о человеке, которого хотите прочитать или проанализировать, но, опять же, стоит разобраться в различных методиках, по которым можно оценивать людей. Вполне вероятно, что вы сможете выявить некоторые из этих черт в других людях, и вам будет проще понять их мотивы и ценности.

Скорее всего, вы уже проходили тест на личность, профориентацию или отношения, чтобы лучше понять себя. В контексте анализа людей это не совсем то, что нам нужно. Использование этих тестов личности практически сводит

на нет цель анализа человека на основе наблюдений за его поведением, но они дают немало пищи для размышлений о том, какие именно черты следует искать и что отличает людей друг от друга. Такие теоретические модели дают нам общую картину или контур, и только наши собственные спонтанные повседневные наблюдения помогут нам заполнить пробелы.

Надеюсь, вам знакомы тесты, оценивающие личность человека на основе большой пятерки личностных черт. Как уже говорилось, эта теория разбивает человеческую психику на пять общих характеристик. Эти пять простых факторов помогут вам ответить на очень сложный вопрос, который наверняка давно не дает вам покоя: что делает вас *вами* и что делает других людей *ими*?

Большая пятерка

Теория «Большой пятерки» была выдвинута в 1949 году в исследовании, опубликованном Д. У. Фiske. С тех пор она набрала популярность, о ней писали Норман (1967), Смит (1967), Голдберг (1981), Маккрей и Коста (1987). Вместо того чтобы оценивать вас как единое целое, основываясь на вашем опыте и мотивации, эта теория сводит вашу личность к пяти чертам: открытость новому опыту, добросовестность, экстраверсия, доброжелательность и невротизм. Мы видим здесь отголоски теории Галена – вы заметили пересечения между этими типами личности и чертами гуморами?

Возможно, вы уже слышали о терминах большой пятерки. Такие термины, как интроверт и экстраверт, часто используются в наши дни, но что они означают на самом деле? Это два конца спектра. У каждой черты есть две

крайности, и, даже если нам не хочется этого признавать, каждый из нас в той или иной степени воплощает в себе все пять черт личности. Согласно этой теории, насколько в нас присутствуют эти черты и какое место мы занимаем в диапазоне между крайностями – вот что определяет нашу уникальную личность.

Открытость новому опыту. Первая из большой пятерки личностных черт определяет, насколько вы готовы рисковать или пробовать новое. Стали бы вы прыгать с парашютом? Или готовы ли вы собрать вещи и поехать на другой конец света, чтобы окунуться в новую культуру? Если на оба вопроса вы уверенно ответили «да», то вы, вероятно, наберете высокий балл по открытости новому опыту. Вас тянет неизведанное.

На одном конце спектра находятся люди с высокой степенью открытости новому опыту, они любопытны, изобретательны и одарены богатым воображением. Они отправляются на поиски новых приключений и впечатлений. Им словно хочется узнать что-то новое просто ради самой новизны. Им быстро становится скучно, и они включают свою креативность, чтобы найти новые интересы и даже рискованные занятия. Это гибкие люди, стремящиеся к разнообразию в повседневной жизни. Для них рутина – не вариант. На другом конце спектра находятся люди с низкими показателями по шкале открытости, переменам они предпочитают постоянство и стабильность. Они практичны, рассудительны и более традиционны, чем окружающие. Перемены им не по душе.

В реальном мире большинство людей находятся где-то между этими противоположностями, но ваше положение на спектре может многое рассказать о том, кто вы и в чем вы преуспеваете.

Мечтаете ли вы стать генеральным директором или, например, руководителем в своей области? Открытость новому опыту связана с лидерством. Если вы способны принимать новые идеи, мыслить нестандартно и быстро адаптироваться к новым ситуациям, у вас больше шансов стать лидером и преуспеть. Чтобы понять, насколько человек открыт новому опыту, взгляните на его отношение к неизвестному. Он сразу же начинает нервничать, или же неизвестность воодушевляет его?

Решение соучредителя компании Apple Стива Джобса посетить занятия по каллиграфии в 1973 году привело к созданию новаторской типографики в компьютерах Mac. В то время компьютер ни у кого не ассоциировался с красивыми шрифтами, но Джобс увидел то, чего не видел никто другой. Используя уроки каллиграфии, он стремился изменить представление людей о компьютерах и открыл для себя новое видение будущего.

Добросовестность. Это черта характера, которая делает вас внимательным и осторожным. Вы проявляете бдительность в своих действиях и зачастую думаете дважды или трижды, прежде чем принять решение, особенно если оно не входило в ваши первоначальные планы. Люди с этой чертой характера отличаются высокими стандартами и намерением придерживаться их. Главное для них – выполнять свою работу и свой долг и делать это хорошо. Уверен, среди ваших знакомых есть один или два таких человека!

Люди с высоким уровнем добросовестности, как правило, полностью сосредоточены на своих целях. Они все планируют заранее, продумывают каждую деталь задачи, которую им предстоит выполнить, и придерживаются графика. Они лучше контролируют свои порывы, эмоции и поведение, что позволяет им направлять больше энергии

на профессиональный успех. Хотя их жизнь, может, и не такая захватывающая, как у некоторых лидеров, они тем не менее живут дольше, отчасти благодаря своим здоровым привычкам.

На другом конце спектра находятся не столь добросовестные люди, склонные к большей импульсивности и неорганизованности. Слишком строгая структура лишает их мотивации, они склонны откладывать важную работу и хуже контролируют свое поведение. Такой человек внезапно теряет интерес к задаче, стоит детально расписать ее и привязать к конкретным срокам. В целом они гораздо слабее контролируют как свое окружение, так и себя. Это может привести к более разрушительным привычкам, таким как курение и наркомания, а также общей неспособности доводить дело до конца. Контролировать свои порывы – нелегкая задача для них.

Насколько вы добросовестны? Может быть, вам нравится четкий график на работе, но тяжело заставить себя придерживаться порядка в других обстоятельствах? Возможно, вам свойственно добросовестно относиться, например, к составлению расписаний и списков дел, но вы даете себе поблажку, когда дело касается, например, регулярных физических упражнений или иных здоровых привычек. Большинство людей находятся где-то посередине спектра добросовестности, но если вы научитесь лучше планировать свои дела и упорядочите свою жизнь, ваши шансы на успех вырастут.

Добросовестность связывают с более высокими успехами после обучения, более эффективным выполнением работы, более высокой удовлетворенностью работой, а также более престижной карьерой и более высокими доходами. Исследования также показали, что высокий уровень

добросовестности помогает людям лучше приспособливаться к жизненным трудностям, которых невозможно избежать.

Добросовестность – профилактическое «лекарство», которое всем нам не мешало бы использовать, чтобы предотвращать возможные проблемы.

Экстраверсия. Экстраверсия – одна из тех черт характера, относительно которой в общественном сознании существует ошибочное мнение. Мы склонны считать, что именно эта черта определяет, насколько вы общительны или социально активны. Мы думаем, что экстраверты – душа компании, они кипят энергией и умеют общаться. Хотя зачастую это действительно так, на самом деле это не является определяющим качеством экстраверсии. Скорее, экстраверты – это люди, *которых социальные ситуации заряжают энергией, а не истощают.* Экстраверты черпают свою энергию из общения с людьми и обожают быть в центре внимания. Вот почему они поддерживают широкий круг друзей и используют любую возможность, чтобы знакомиться с новыми людьми. Однако некоторые люди зачастую считают экстравертов утомительными.

На другом конце этого спектра находятся интроверты. Они бывают очень дружелюбными, и у них тоже может быть немало друзей, но их батарейка разряжается от социального взаимодействия, а не заряжается. Они заряжаются, проводя время в одиночестве. Интроверты не всегда застенчивы; интроверсия также не означает социальную тревожность или плохие социальные навыки. Скорее, интроверсия – это определенное предпочтение. Такие люди просто предпочитают одиночество общению и спокойствие хаосу.

Хотите ли вы, чтобы офисные вечеринки никогда не заканчивались, или чувствуете себя без сил уже через час?

Нравится ли вам знакомиться с новыми людьми или вы предпочитаете уютно устроиться дома, с хорошей книгой? Вы «жаворонок» или по-настоящему просыпаетесь только с заходом солнца?

Если вы часто уходите последним со светского мероприятия, вам нравится общаться с людьми и вы прекрасно себя чувствуете даже поздно вечером, то, скорее всего, вы занимаете высокое положение по шкале экстраверсии. Если же, напротив, вечеринки внушают вам ужас и вы гораздо охотнее проведете время дома в одиночестве и предпочитаете просыпаться рано, чтобы быстрее начать новый день, то вы, скорее всего, интроверт.

В зависимости от ситуации вы можете быть более склонны к тому или иному варианту. Однако в целом люди обычно находятся где-то на спектре между этими двумя типами личности.

Доброжелательность. Эта черта определяет, насколько вы добры и отзывчивы, насколько тепло и дружелюбно относитесь к окружающим. Это желание ладить с окружающими и склонность ценить социальную гармонию, сплоченность и мир.

Склонны ли вы проявлять активный интерес к другим людям и их проблемам? Когда вы видите, как другие переживают трудности, вас это трогает? Если вы сопереживаете другим людям и вами движет желание позаботиться о них, то, возможно, вы вполне дружелюбный человек. Вы чувствуете чужую боль и стремитесь чем-то помочь. Люди с высоким уровнем доброжелательности приветливы и эмпатичны. Им нравится находить золотую середину, и они прилагают все усилия, чтобы учесть интересы окружающих и порадовать их.

На другом конце спектра находятся менее доброжелательные люди, которые не так сильно интересуются жизнью окружающих. Вместо того чтобы пытаться совместными усилиями решить проблему, они предпочитают делать все в одиночку. Они недружелюбны в том смысле, что полны решимости делать именно то, что они хотят, независимо от того, как это отразится на других людях. Из-за такого характера их часто считают грубыми или неприятными. С другой стороны, они редко поддаются групповому давлению и могут быть неконформистами.

У каждого из нас есть свой порог доброжелательности – сколько мы готовы сделать для других и насколько мы готовы работать в команде. Этот порог как раз и определяет ваше место на спектре доброжелательности.

Почему люди дружелюбны, до сих пор остается предметом споров. Для одних это искренняя забота о благополучии других. Для других это результат социального давления и общепринятых норм – в человеке присутствует сильное желание принадлежать к «племени» и быть принятым. Страх перед последствиями также может быть мотивирующим фактором. Некоторые люди проявляют доброжелательность, потому что боятся социальной конфронтации. Как бы то ни было, исследования показывают, что дружелюбные люди редко бывают жестокими, безжалостными или эгоистичными. Если вы стремитесь стать немного счастливее, проверьте, какую оценку вы получите по фактору дружелюбия, это будет хорошим началом.

Невротизм. У каждого из нас бывают дни, когда все не то, чем кажется. Вы считаете, что ваши коллеги желают вам зла. Вы настолько встревожены, что не можете уснуть. Но если у вас много таких дней и чаще всего вы чувствуете себя подавленным, а не бодрым, то, возможно, вам

в значительной степени свойственна последняя черта большой пятерки – невротизм. Это черта личности, которая в основном показывает, насколько вы эмоционально устойчивы. Она определяет вашу способность сохранять спокойствие и уравновешенность, избегать тревожности, неуверенности и постоянной рассеянности.

Невротики склонны относиться к жизни с большим беспокойством. Они часто накручивают себя, а потом накручивают себя из-за своей привычки накручивать себя. Они переживают больше, чем другие, а их настроение может меняться быстро и без особых причин. Такое поведение располагает их к стрессу и даже депрессии.

Те, кто находится на менее невротичной стороне спектра, как правило, эмоционально стабильнее. Когда они сталкиваются со стрессовой ситуацией, им проще с ней справиться. Приступы грусти случаются редко, и такие люди видят меньше причин для стресса, что бы ни происходило в их жизни. Это спокойные, невозмутимые люди, способные жить настоящим моментом.

Вы замечаете, что можете с юмором отнестись к ситуации, чтобы справиться с трудностями, или проблемы вызывают у вас чудовищный стресс? Вы сохраняете спокойствие в течение всего дня или вас бросает из жара в холод в одно мгновение? Если вы принимаете жизнь без лишних волнений и обычно ваше настроение не меняется в течение дня, то вы, вероятно, менее невротичны, чем другие люди. Но если у вас много раз меняется настроение за короткий промежуток времени и вы чаще тревожитесь, чем сохраняете спокойствие, то вы, вероятно, больше склонны к невротизму.

Однако невротизм – это не всегда безысходность и конец света. В конце концов, именно беспокойство о своем

здоровье побуждает нас принимать витамины и обследоваться у врача. В таком контексте беспокойство невротиков во многих отношениях помогает им быть на шаг впереди.

Итак, у нас есть пять шкал, определяющих, как было доказано, по крайней мере, основные черты личности, по этим шкалам вы можете оценивать людей. В этой книге вы найдете контрольный список параметров, на которые следует обратить внимание для быстрого анализа людей. В данном контексте мы можем провести наблюдения, посмотреть, какое место люди занимают на шкале большой пятерки, а затем прогнозировать их дальнейшее поведение.

Другой важной шкалой является типология Майерс–Бриггс (MBTI), а также классификатор темпераментов Кейрси.

Юнг и MBTI

MBTI – один из самых популярных методов оценки и классификации собственной личности, и, конечно же, это означает, что мы должны разобраться в нем, чтобы оценивать *других* людей. В целом тест основан на четырех конкретных *дихотомиях*, которые можно представить как черты характера, аналогичные личностным чертам из большой пятерки. Иногда MBTI сравнивают с современным гороскопом. Конечно, ни один тест не может быть надежным на сто процентов, но это не значит, что он не даст вам важные сведения о характере или личности человека.

MBTI был разработан примерно во время Второй мировой войны. Майерс и Бриггс – две домохозяйки – наблюдали за тем, как люди необдуманно выбирают работу. Их беспокоило то, что многие из этих людей соглашались

на работу, которая далеко не всегда соответствовала их навыкам. Они дополнили свои наблюдения работами психолога Карла Юнга, который считал, что в основе архетипов лежат модели людей, поведения и личностей. Он решительно подчеркивал, что эти архетипы возникают естественным образом под влиянием человеческого поведения.

Таким образом, метод MBTI был разработан с целью помочь людям найти работу и построить карьеру, которая бы лучше соответствовала их врожденным личностным качествам. Итак, существует четыре общих дихотомии или черты характера:

- по личностным качествам – спектр от экстраверта (E) до интроверта (I);
- по восприятию информации – спектр от сенсорных ощущений (S) до интуиции (N);
- по принятию решений – спектр от логического мышления (T) до чувства (F);
- по поведению – спектр от рациональных суждений (J) до восприятия (P).

Идея заключается в том, что каждый может оценить себя по этим четырем параметрам и в результате выявить определенные закономерности, которые позволят вам определить ваш тип личности.

Первая дихотомия, **экстраверсия/интроверсия**, указывает, откуда мы черпаем свою энергию и куда мы ее направляем. Обратите внимание, что этот параметр несколько отличается от экстраверсии в большой пятерке.

Экстраверт черпает энергию, как правило, во внешнем мире. Находясь в присутствии и компании других людей, экстраверты могут подзарядиться. Для интроверта источник энергии находится в основном во внутреннем мире. Уединенность – его идеал, а также оптимальный способ подзарядиться энергией.

Экстраверты ориентированы на действие по сравнению с интровертами, которые больше склонны к размышлениям. Например, на занятиях студенты-экстраверты любят участвовать в групповых обсуждениях и презентациях. Их взаимодействие с другими студентами обеспечивает тот заряд энергии, который необходим их типу личности. Студенты-интроверты предпочитают работать над проектами в одиночку и чувствуют себя несколько некомфортно во время совместных обсуждений в аудитории. Им нравится размышлять самостоятельно и выполнять задания без чужого вмешательства.

Вторая дихотомия, **сенсорные ощущения/интуиция**, отражает особенности восприятия информации.

Если у человека больше развиты сенсорные ощущения, то он доверяет информации, полученной непосредственно из внешнего мира. Это может проявляться в активном использовании пяти органов чувств – зрения, обоняния, осязания, вкуса и слуха. Решения принимаются довольно быстро и основаны на непосредственном опыте.

Если человек прислушивается к своей интуиции, это означает, что он доверяет информации из внутреннего мира – своей интуиции, а не внешним свидетельствам. Это проявляется в виде «внутреннего чутья». Такой человек глубже вникает в детали и пытается выявить закономерности. Для принятия решения интуиту может потребоваться чуть больше времени.

Сенсорные ощущения связаны с восприятием более конкретной и осязаемой информации, по сравнению с интуицией, то есть акцент ставится на основополагающие теории и принципы, которые могут быть подтверждены данными.

Полицейский всегда использует доказательства и факты для обоснования своих требований об аресте, потому что эта информация поддается измерению. С другой стороны, адвокат должен включить свою интуицию, потому что в представленных фактах может быть гораздо больше смыслов и значений, чем кажется на первый взгляд, и это поможет ему защищать своих клиентов.

Третья дихотомия, **логическое мышление/чувства**, связана с тем, как человек осмысливает информацию. Под мышлением подразумевается, что человек принимает решения в основном с помощью логики. Он также мыслит конкретными, практическими категориями, руководствуясь четкими правилами при принятии решений.

Противоположный метод восприятия информации – когда человек предпочитает принимать решения, основываясь на эмоциях. При принятии решений такие люди ориентируются на свои ценности как критерий выбора оптимального варианта. Они считают поклонников логического мышления холодными и бессердечными.

Логическое мышление – это когда человек излагает все возможные и практические причины для принятия разумного решения. По сути, он принимает решение, используя свои мозги. Чувство – это когда человек принимает решение сердцем. Люди выбирают жилье либо на основе цены и стоимости (логическое мышление), либо потому, что хотят остаться в своем районе (чувство).

Четвертая дихотомия, **рациональные суждения/восприятие**, проявляется в том, как человек использует полученную информацию.

Организаторские способности, к примеру, требуют определенных рациональных суждений и умения использовать эту информацию, чтобы придерживаться плана. Такие люди любят порядок и структуру. Их ощущение самоконтроля возникает благодаря тому, что они могут контролировать свое окружение, насколько это вообще возможно. Люди, склонные к рациональным суждениям, обычно используют предыдущий опыт в качестве катализатора, чтобы в дальнейшем либо придерживаться определенного поведения, либо избегать его. Им также нравится, когда все вопросы решены и все задачи выполнены.

Импровизация и поиск вариантов – вот чем занимается человек с развитым восприятием. Этим людям нравится иметь выбор, а организованность они считают ограничением для своего потенциала. Они делают выбор, когда это необходимо, и пробуют различные решения и стратегии. Личность с развитым восприятием живет моментом и понимает, что существует множество вариантов, доступных для нее, независимо от прошлого опыта.

Всего (по MBTI) существует 16 различных комбинаций, или типов личности, которые складываются из сочетания предпочтений в рамках упомянутых четырех дихотомий. Они отражают один из двух полюсов, которые может иметь каждый человек в контексте доминирующей дихотомии. Это и определяет 16 различных типов личности, каждому из которых можно присвоить четырехбуквенную аббревиатуру.

Например, ESFJ означает экстраверсию, сенсорные ощущения, чувства и рациональные суждения. Таких людей (женщин)

мы встречаем в телевизионных ситкомах, они сплетничают обо всех, и главная цель их жизни – выйти замуж и завести детей исключительно для того, чтобы они могли сплетничать с другими мамашами в районе. Конечно, это чудовищно стереотипная классификация, но тем не менее наблюдение и классификация людей на основе этих четырех простых черт позволит гораздо глубже понять любую личность.

Огромный недостаток MBTI в том, что он дает только фиксированные ответы и не учитывает тот факт, что по своим личностным чертам люди не бывают однобокими. Никто не находится полностью на одном конце спектра. MBTI дает только два конца спектра и ничего между ними. На самом деле у большинства людей могут в умеренной степени проявляться многие другие черты. Например, вы можете быть на 45% экстравертом и на 55% интровертом, но MBTI назовет вас интровертом, не учитывая никаких нюансов.

Еще один недостаток связан не с самим методом MBTI, а с тем, что все мы меняемся на протяжении жизни. Профессор Дэвид Питтенджер из Университета Маршалла обнаружил, что при повторном тестировании по MBTI в течение короткого промежутка времени до 50% людей попадают в другой тип личности. Со временем, как и ожидалось, люди меняются. Результаты MBTI могут измениться в течение нескольких дней или недель в зависимости от настроения или влияния внешних и внутренних факторов. Эти параметры ничего не говорят о реальных типах личности.

Темпераменты Кейрси

Один из популярных методов трактовки MBTI – метод оценки темпераментов Дэвида Кейрси. Он помог упорядочить информацию, полученную с помощью MBTI, чтобы сократить

число типов личности с 16 до четырех общих темпераментов. В рамках каждого темперамента Кейрси также определил два типа ролей, которые человек может играть инстинктивно и естественно.

Первый темперамент: хранитель

У таких людей развиты сенсорные ощущения и рациональные суждения. Они стремятся принадлежать к социальной группе, вносят свой вклад в общество и уверены в своих силах.

Хранители также любят конкретику и организованность. Они тяготеют к безопасности и принадлежности, но при этом не забывают об ответственности и обязанностях. Логистика – одна из их самых сильных сторон; они прекрасно умеют организовывать, содействовать, поддерживать и проверять. Две их роли – администраторы и консерваторы.

Администраторы – это, как правило, проактивные и директивные версии хранителей. Они наиболее эффективны в регулировании. Консерваторы – реактивные и экспрессивные версии хранителей, и их лучшее качество – поддержка.

Второй темперамент: ремесленник (исполнитель)

Такие типы личности склонны к сенсорным ощущениям и восприятию. Они живут свободно и насыщенно.

Ремесленники легко адаптируются. Они, как правило, нуждаются в стимулировании и стремятся к виртуозности. Ремесленники крайне заинтересованы в том, чтобы оказывать большое влияние на общество, и одна из их самых

сильных сторон – тактика. Они чрезвычайно искусны в поиске и устранении неисправностей, решении проблем и быстром реагировании. Они также прекрасно умеют пользоваться инструментами, приборами и оборудованием.

Ремесленники играют две роли – операторов и артистов. Операторы – директивная и проактивная версия ремесленников. Они обладают высокой способностью содействовать различным процессам и ускорять их и являются смекалистыми мастерами и промоутерами. Артисты – более информативная и реактивная версия ремесленников. Они блестяще умеют импровизировать и внимательны к деталям.

По оценкам Кейрси, около 80% населения относятся к категории хранителей или ремесленников.

Третий темперамент: идеалист

У таких людей хорошо развиты интуиция и чувства. Они находят смысл жизни в том, чтобы помогать себе и другим быть лучшей версией себя. Они ценят уникальность и индивидуальность.

Идеалисты склонны к абстрактному мышлению и способны к состраданию. Они стремятся найти значение и смысл практически во всем. Их волнует свой личностный рост и поиск своей истинной сущности. Они прекрасные дипломаты и умеют прояснять, объединять, индивидуализировать и вдохновлять. Они играют две роли – наставников и защитников.

Наставники – это проактивные и директивные версии идеалистов. Они очень хороши в развитии, а советники

и учителя – более внимательные вариации наставников. Защитники – это реактивные и информативные идеалисты, из которых получаются блестящие посредники.

Четвертый темперамент: рационал

У таких людей развита интуиция и логическое мышление. Они всегда стремятся к расширению своих знаний и высокой компетентности. Как правило, для них важно испытывать чувство личного удовлетворения.

Рациональные люди мыслят объективно и абстрактно. Они стремятся овладеть своей профессией на высочайшем уровне и обладают самоконтролем. Их обычно волнуют собственные знания и компетентность. Стратегия – их главная сила, и они обладают способностью к логическому анализу, проектированию, концептуализации, теоретизированию и координации. Две их роли – координаторы и инженеры.

Координаторы – это проактивные и директивные воплощения рациональных людей. Они отличные организаторы, а их разновидности – вдохновители и фельдмаршалы. Инженеры – это реактивные и информативные версии рациональных типов личности.

Классификатор темпераментов Кейрси позволяет оценить черты личности намного глубже, чем MBTI. Он позволяет проанализировать результаты оценки человека с учетом других его черт, в то время как MBTI фокусируется на каждой черте по отдельности. Но, как и в случае с MBTI, ни один человек не может иметь только один темперамент. Почти каждый человек обладает чертами всех темпераментов, поэтому крайне сложно выделить только одну категорию.

В целом знание темпераментов позволяет нам лучше понять, кто мы на самом деле и что мы можем сделать, чтобы изменить свою личность. Принадлежность к определенному типу личности указывает человеку на то, какой он, но темпераменты не ограничиваются подобной поверхностной интерпретацией. Определив свой темперамент, мы можем оценить себя и потенциально изменить ситуацию к лучшему. Мы повысим самосознание, и нам будет проще адаптироваться, если это необходимо.

Оба теста предоставляют полезную информацию и, по крайней мере, дают отправную точку для анализа людей. А мы переходим к последней типологии личности – энеаграмме, которая функционирует аналогично классификатору темпераментов Кейрси.

Энеаграмма

Энеаграмма личности была разработана в 1960-е годы как способ достижения *самоактуализации*. Она немного отличается от более стабильных, основанных на чертах характера категорий предыдущих моделей личности, потому что рисует картину человеческой личности как целевого феномена, то есть выполняющего определенную функцию.

Основное внимание уделяется самосовершенствованию, поскольку это побуждает людей взглянуть в лицо своим недостаткам. Уникальность этой методики заключается в том, что она стремится выяснить не что делают люди, а как и почему. Вместо того чтобы погружаться в незначительные детали, полезно иметь общее представление о возможных типах личности по энеаграмме и попытаться найти в них себя.

Существует девять типов, которые можно выявить при прохождении этого теста.

Первый тип – реформатор. Люди этого типа обычно стремятся всегда быть правыми и отличаются высокой принципиальностью. Их также считают осуждающими и самоправедными, то есть уверенными в своем превосходстве. В качестве примера можно привести священников и врачей.

Второй тип – помощник. Эти люди жаждут, чтобы их любили и ценили. Как правило, они очень щедры, но иногда кажутся манипуляторами и гордецами. В качестве примера можно привести матерей и учителей.

Третий тип – достигатель. Люди этого типа любят, когда их хвалят и превозносят. Они трудоголики, что может сделать их самовлюбленными и тщеславными. Примером могут служить актеры, спортсмены и студенты.

Четвертый тип – индивидуалист. Как правило, такие типы личности ищут смысл жизни, стремясь быть уникальными. Они, безусловно, темпераментные творческие личности, но бывают угрюмыми. Примером могут служить музыканты и художники.

Пятый тип – наблюдатель. Эти люди стремятся быть знающими и компетентными. В большинстве случаев они крайне объективны, но у них есть склонность дистанцироваться от людей. Примером могут служить ученые.

Шестой тип – преданный. Эти люди продуманно подходят к планированию и очень преданы тем, кто им дорог. Они подвергают все сомнению, и это может сделать их подозрительными и параноидальными. В качестве примера можно привести контролеров и полицейских.

Седьмой тип – энтузиаст. Люди этого типа личности любят приключения и очень энергичны. Они стремятся на все смотреть в позитивном свете и поэтому бывают безрассудными и чрезмерно потакают собственным прихотям. Примером могут служить любители острых ощущений и путешественники.

Восьмой тип – босс. Эти люди всегда должны контролировать ситуацию или обладать властью. Они решительные и напористые, что может показаться агрессивным и чрезмерным. В качестве примера можно привести чрезмерно контролирующих родителей или военнослужащих.

Девятый тип – миротворец. Эти люди стабильны и выступают посредниками в самых разных ситуациях. Как правило, с ними легко иметь дело, они покладистые и готовы смириться с чем угодно. Но подобное наивное поведение приводит к тому, что они не обращают внимания на негативные стороны жизни. В качестве примера можно привести хиппи, бабушек и дедушек.

Некоторые люди могут проявлять все эти черты личности, или же в них могут преобладать лишь несколько черт. Вполне возможно, что вы склонны проявлять один тип личности в определенном контексте или окружении, но при изменении контекста переключаетесь на другой. Этот тест позволяет людям лучше понять себя и свое поведение – почему они ведут себя тем или иным образом в определенных ситуациях. Рассматривая человеческую личность с точки зрения цели, вы поймете, как личность становится инструментом, выполняющим определенную функцию. Этот тест также побуждает нас взглянуть на себя намного глубже, что потенциально может привести нас к более совершенным и осозанным моделям мышления.

Считайте эти тесты личности введением в чтение и анализ людей, потому что процесс должен выглядеть следующим образом: разберитесь в параметрах оценки этих тестов личности, наблюдайте за людьми, а затем определяйте, к какому типу личности они относятся. В итоге вы получите полезную информацию, но может случиться и так, что вы попытаетесь подогнать людей под неправильные категории или совершенно неправильно истолкуете их поведение. Далее мы уделим внимание конкретным наблюдениям и тому, что они могут сказать о людях.

Выводы

- Чтобы научиться анализировать людей как психолог, сначала нужно изучить различные тесты личности и извлечь из них максимальную пользу. Оказывается, пользы от них немало, хотя их нельзя назвать оптимальными и исчерпывающими для оценки или категоризации типов личности. В основном они представляют собой различные методы и подходы, благодаря которым можно по-разному смотреть на людей.
- Большая пятерка личностных черт – это одна из первых попыток классифицировать людей на основе конкретных черт, а не в целом. Вспомним эти черты: открытость новому опыту (стремление к новому), добросовестность (осторожность и внимательность), экстраверсия (склонность черпать энергию из общения с людьми и социальных ситуаций), доброжелательность (душевное тепло и сопереживание) и невротизм (тревожность и нервозность).
- MBTI – полезный инструмент в качестве рекомендации, но иногда люди относятся к нему как к гороскопу и пытаются отыскать в своем типе личности то, что они хотели бы увидеть в себе. MBTI опирается на четыре конкретные

черты характера и оценивает, насколько вы соответствуете или не соответствуете каждой из них. Черты, как правило, следующие: интроверт/экстраверт (ваше общее отношение к окружающим), сенсорные ощущения/интуиция (как вы воспринимаете информацию), логическое мышление/чувство (как вы осмысливаете информацию) и рациональные суждения/восприятие (как вы применяете информацию на практике). Таким образом, получается 16 различных типов личности. MBTI имеет ряд недостатков, в частности, использование стереотипов в классификации людей, а также отсутствие последовательности, поскольку люди получают разные оценки в зависимости от настроения и обстоятельств.

- Классификация темпераментов Кейрси – это способ упорядочить информацию, полученную из MBTI. Здесь выделены четыре различных темперамента, каждый из которых имеет два типа ролей вместо 16 типов личности. Эти четыре темперамента: хранитель, ремесленник, идеалист и рационал. По оценкам Кейрси, до 80% населения относится к первым двум категориям.
- Наконец, эннеаграмма – последний тест личности, который мы рассмотрели в этой главе. Она определяет девять общих типов личности: реформатор, помощник, достигатель, индивидуалист, наблюдатель, преданный, энтузиаст, босс и миротворец. Каждый тип личности состоит из определенного набора черт, и в этом контексте они схожи с темпераментами Кейрси.

Глава 3

Откройте глаза

Идея о том, что люди так или иначе не умеют скрывать свои истинные намерения и чувства, довольно привлекательная. Люди могут *говорить* все, что им заблагорассудится, но, как мы все знаем, поступки говорят громче слов, и выражение лица или язык тела могут непроизвольно раскрыть все, что у человека на уме и на сердце. По сути, мы постоянно передаем информацию о своих намерениях и чувствах, но лишь малая ее часть вербальная.

Чаще всего под умением анализировать людей мы понимаем наблюдение за их действиями и поведением в реальном времени. Совершенно естественно – обращать внимание на физическое поведение человека, чтобы понять, что происходит у него в голове, и существует множество научных доказательств, подтверждающих эти утверждения. Поведение может многое рассказать о чувствах, мотивах и страхах человека, даже если он всеми силами пытается их скрыть. Другими словами, тело не лжет!

Тем не менее такой подход к пониманию мотивации нельзя назвать стопроцентно надежным. Когда мы общаемся с людьми и пытаемся понять их сущность, важно быть осторожными в своих предположениях. Каждый из нас

индивидуален, и контекст имеет большое значение. Хотя мы можем использовать различные методы для чтения мимики и языка тела, следует помнить, что ни один фрагмент информации не является достаточно веским доказательством и что искусство чтения людей, таким образом, сводится к целостному восприятию всего сценария, разворачивающегося перед нами.

Посмотри на мое лицо

У вас когда-нибудь было такое, что вы внезапно догадались, что чувствует ваш собеседник? Возможно, у вас вдруг возникло ощущение, что он испытывает определенные эмоции (несчастен, испуган, рассержен и так далее), но если бы вас спросили, вы бы не смогли точно сказать, почему или как вы пришли к такому выводу. Возможно, человек улыбался вам, но вы не могли избавиться от ощущения, что он сердится; или, возможно, он не произнес ни слова, но вы почему-то *почувствовали*, что точно знаете, что он имел в виду. Как все это объяснить?

Начнем с экспериментов Хаггарда и Айзекса, проводимых в 1960-х годах. Эти исследователи интересовались тем, какую роль в человеческом общении играет мимика. Они снимали на видео лица пар во время терапии и заметили небольшие выражения, которые можно было уловить только при замедленной съемке. Позже Пол Экман разработал свою собственную теорию о *микровыражениях* и опубликовал книгу «Психология лжи».

Мы все умеем читать *макровыражения* лица – мимику, которая длится не более четырех секунд, – но есть и более быстрые, мимолетные выражения, настолько молниеносные, что нетренированный глаз непременно упустит их.

По мнению Экмана, мимика – это на самом деле физиологическая реакция. Подобные выражения лица возникают у вас даже тогда, когда рядом с вами нет никого, кто мог бы их увидеть. Экман обнаружил, что в разных культурах люди используют микровыражения для отражения своих эмоций на лице очень предсказуемым образом – даже когда они пытаются скрыть их или даже когда сами не осознают этих эмоций.

Исследования Экмана привели его к мысли, что микровыражения – это спонтанные, крошечные сокращения определенных групп мышц, которые предсказуемо связаны с эмоциями и одинаковы у всех людей, независимо от воспитания, происхождения или культурных норм. Их продолжительность может составлять всего одну тридцатую секунды. Но если уловить их и понять, что они означают, это позволит отсеять пустые слова и добраться до глубинных, истинных чувств и убеждений людей. Макровыражения могут быть в той или иной степени вынужденными или преувеличенными, но микровыражения считаются более искренними, и их трудно подделать, или же они свидетельствуют о скрытых или быстро меняющихся эмоциях.

В головном мозге существует два вида нейронных путей, связанных с мимикой. Первый – *пирамидный тракт*, отвечающий за произвольные проявления (то есть большинство макровыражений), и *экстрапирамидный тракт*, отвечающий за непроизвольную эмоциональную мимику (то есть микровыражения). Исследователи обнаружили, что у людей, переживающих сильные эмоции, но при этом испытывающих внешнее давление, которое предписывает контролировать или скрывать эти переживания, проявляется активность *обеих* нервных структур. Значит, эти нервные структуры работают друг против друга, причем более осознанные и произвольные проявления доминируют

над произвольными. Тем не менее некоторые крошечные проявления настоящих эмоций могут «просочиться» наружу – именно на них следует обратить внимание, когда вы пытаетесь прочесть человека.

Кстати, вполне возможно, что вы бессознательно улавливаете именно эти нюансы. Например, на лице человека, который улыбается вам, может на мгновение промелькнуть микровыражение гнева или раздражения – и вы, возможно, успеете уловить его и почувствовать, но только на бессознательном уровне. Помните, что Хаггард и Айзекс могли заметить эти крошечные выражения только тогда, когда они замедляли видеозапись.

Как же научиться читать эти выражения более *осознанно*? Можно ли уловить эти чрезвычайно крошечные проявления эмоций без использования каких-либо сложных технологий? Действительно ли можно расшифровать глубинные чувства человека, просто заметив, как дернулся его нос или наморщилась бровь?

По мнению Экмана, да – хотя, как всегда, есть оговорки. Принято считать, что существует шесть универсальных человеческих эмоций, каждой из которых соответствуют определенные микровыражения лица. Счастье проявляется в приподнятых щеках, а также уголках рта, уходящих вверх и назад. Морщины появляются под глазами, между верхней губой и носом, а также во внешних уголках глаз. Другими словами, движения, знакомые нам по обычной улыбке, присутствуют и на микроуровне.

Микровыражения, указывающие на грусть, также знакомы вам. Внешние уголки глаз опускаются вниз, как и уголки губ. Нижняя губа может даже дрожать. Брови могут образовывать характерный треугольник. При отвращении

верхняя губа приподнимается, и над ней могут появиться морщины, как и на лбу. Глаза могут слегка сузиться, поскольку щеки приподняты.

При гневe брови опускаются и напрягаются, часто под углом вниз. Глаза тоже напрягаются, а губы либо поджаты, либо приоткрыты. Взгляд пристальный и пронзительный. Страх, напротив, вызывает аналогичные сокращения, но направленные вверх. Рот открыт или закрыт, но напряжен, а верхние и нижние веки приподняты. Наконец, удивление или шок проявляются в приподнятых бровях – округлых, а не треугольных, как при печали. Верхние веки поднимаются, а нижние веки тянутся вниз, широко раскрывая глаза. Иногда рот непроизвольно открывается.

Как видите, микровыражения не сильно отличаются от макровыражений по задействованным мышцам; главное отличие заключается в их скорости и так или иначе в масштабе. Однако Экман продемонстрировал, что эти молниеносные мышечные сокращения происходят настолько быстро, что люди их не замечают: 99% участников эксперимента не смогли их уловить. Тем не менее он также утверждает, что можно научиться замечать микровыражения, и, в частности, распознавать ложь – классический пример, когда человек говорит одно, а чувствует другое.

Экман утверждает, что может обучить своей технике за 32 часа, но те из вас, кому интересно использовать эти принципы в своей жизни, могут начать уже сейчас. Однако имейте в виду, что, хотя вы сможете повысить свою точность, не ждите, что вы сможете улавливать каждое микровыражение в 100% случаев. Это нереально. Нужно помнить, что большинство людей всю свою жизнь потратили на то, чтобы виртуозно научиться скрывать свои истинные, нефильтрованные эмоции.

Тем не менее, если вы достаточно наблюдательны, всегда можно собрать полезную информацию. Во-первых, полезное правило – искать несоответствия между словами собеседника и его мимикой. Например, он заверяет вас в чем-либо и дает обещания, но при этом на мгновение на его лице возникает выражение страха, которое выдает его реальные мысли. Или он выражает гнев, но при ближайшем рассмотрении можно заметить небольшие проявления его истинной эмоции – грусти.

Заметив несоответствия, вы узнаете, когда человек пытается скрыть, что он чувствует на самом деле. И причин для такого сокрытия может быть множество. Одна из причин, которая, вероятно, имеет для нас особое значение, – намерение человека обмануть нас. Дело не столько в том, что какой-то отдельный элемент языка тела точно указывает на ложь; скорее, это общее отсутствие последовательности в том, что мы видим. Мы все привыкли искать несоответствия в содержании лживых слов, но обратите внимание и на противоречия в том, как это содержание подается.

Классические признаки того, что вам лгут, включают в себя слегка приподнятые плечи, в то время как человек решительно настаивает на правдивости своих слов. Почесывание носа, поворот головы в сторону, избегание зрительного контакта, неуверенность при разговоре и общая суетливость также указывают на то, что внутренняя реальность вашего собеседника не совсем совпадает с внешней, то есть вполне возможно, что он врет.

Стоит отметить, что этот метод не является безошибочным и исследования не выявили сильной связи между языком тела, выражением лица и обманом. Опять же, нельзя делать выводы по одному параметру. Многие психологи

отмечают, что несоответствия в микровыражениях могут на самом деле указывать на дискомфорт, волнение, стресс или напряжение, причем без всякого обмана.

Тем не менее мы можем обратить внимание на это напряжение и полюбопытствовать, что оно означает и почему возникает. Анализ микровыражений может быть полезным инструментом, если использовать его наряду с другими методиками и учитывать контекст. Конечно, вам придется пристально смотреть на человека и внимательно наблюдать за ним, а в повседневных социальных ситуациях это неудобно и сразу бросается в глаза. Вам также придется отсеять тонны несущественных данных и решить, какие жесты считаются «шумом» или незначительной идиосинкразией.

Во всяком случае, было доказано, что люди, не обладающие необходимой подготовкой, чудовищно плохо распознают лжецов, хотя и считают свою интуицию в этом плане надежной. Это означает, что даже небольшое повышение точности, которого вы достигнете благодаря пониманию и применению теории микровыражений, может иметь огромное значение. Микровыражения дают небольшую, но все же важную информацию.

После многочисленных споров и разговоров о разоблачении лжецов эта техника может показаться довольно воинственной, агрессивной и даже коварной, но Экман осторожно указывает на то, что «ложь» и «обман», как он их определяет, могут помимо всего прочего означать сокрытие эмоций, а не обязательно злой умысел. Безусловно, есть своя прелесть в том, чтобы играть в детектива и раскрывать тайные чувства людей, но в действительности анализ микровыражений в игровой ситуации всегда выглядит намного увлекательнее, чем в реальности.

Кроме того, мы развиваем навык анализа микровыражений не для того, чтобы подловить наших друзей и коллег, а чтобы повысить уровень нашей собственной эмпатии и эмоционального интеллекта, а также способствовать более глубокому пониманию окружающих людей. Если мы заметили, что человек прилагает значительные усилия, чтобы, к примеру, скрыть от нас свой страх, это знание позволит нам с сопереживанием отнестись к причинам его поведения. Это побудит нас общаться так, чтобы не провоцировать у него защитную реакцию, и попытаться решить проблему, проявив доброту.

Если вы сомневаетесь, что микровыражения помогут разоблачить обман, можно использовать другой метод: не выискивать ложь и не классифицировать выражения лица в зависимости от их продолжительности, а подумать, какой смысл эти выражения обычно передают. Затем, в зависимости от контекста и сопоставив эти выражения с вербальной информацией, можно сделать собственные выводы.

Волнение обычно проявляется в поджатых губах и очень быстром подергивании уголка рта по направлению к уху и обратно. Дрожащие губы или подбородок, нахмуренные брови и суженные глаза также могут указывать на то, что человек чувствует себя напряженно. Если человек, которого вы знаете, обычно спокоен и сдержан, но вы вдруг заметили множество этих мелких признаков нервозности, пока он рассказывал историю, в которую вы не совсем верите, можно подумать, по какой причине это происходит. Потому ли это, что он лжет или ему просто неловко рассказывать свою историю, – решать только вам, исходя из контекста.

Человек, испытывающий неприязнь или несогласие, может плотно сжимать губы, закатывать глаза, быстро моргать или морщить нос. Он также может слегка прищуриться

или сузить глаза, как злодей из мультфильма, который смотрит на героя, или закрыть глаза и усмехнуться в знак презрения. Если человек открывает рождественский подарок, который вы ему вручили, и тут же делает все вышеперечисленное, можно предположить, что подарок ему не понравился, даже если он скажет обратное.

Люди, переживающие стресс, находят едва заметные способы дать выход этому стрессу, выдавая себя, даже если в целом они выглядят вполне спокойными. Неконтролируемое, быстрое моргание и повторяющиеся движения, такие как подергивание щеки, прикусывание языка или касание пальцами лица – все это может указывать на то, что определенная ситуация вызывает у человека стресс. Это вполне объяснимо, когда человек проходит собеседование или его допрашивают в связи с преступлением, но заслуживает особого внимания, если вы заметите подобное поведение в, казалось бы, спокойных ситуациях. Такое несоответствие подсказывает, что все не так, как кажется.

Обратите внимание и на асимметрию в выражении лица. Естественные, спонтанные и подлинные выражения эмоций, как правило, симметричны. Натянутые, фальшивые или противоречивые выражения, как правило, не симметричны. Если есть возможность, попробуйте понаблюдать за совсем маленьким ребенком и проанализируйте его мимику. Эти крошечные люди еще не научились контролировать свою мимику и скрывать свои истинные эмоции. Сравните спонтанность и искренность этих выражений с нарочитой искусственностью, которую демонстрирует, скажем, знаменитость на ток-шоу или артист на сцене. Вы видите разницу? Со временем вы научитесь автоматически распознавать подлинные выражения эмоций в повседневном общении и отличать их от преднамеренных и сознательных сокращений лицевых мышц.

Анализ мимики – мощный, глубокий метод понимания людей, но не безотказный. Старайтесь интерпретировать то, что вы видите, в контексте и воспринимать человека целиком, учитывая весь язык тела. Все, что вы замечаете, – это просто данные, которые ничего не доказывают по отдельности. Мастерство заключается в том, чтобы собрать как можно больше данных и интерпретировать всю складывающуюся картину, а не только один или два признака. По этой причине лучше всего использовать ваши знания о микровыражениях в качестве дополнения к другим методам и инструментам.

Язык тела

Язык тела может быть таким же красноречивым языком, который нужно научиться читать и понимать, как и выражение лица. В конце концов, лицо – это просто часть тела. Зачем концентрироваться только на одной части, если поза и общие движения человека не менее показательны? Бывший агент ФБР Джо Наварро считается авторитетом в этой области и использует свой опыт, чтобы показать нам, какой богатой информацией люди делятся, даже не открывая рта (он называет это «невербальной коммуникацией»).

Наварро родом из Кубы; ему пришлось выучить английский язык после переезда в возрасте восьми лет в США, и он быстро понял, что человеческое тело – это «своего рода рекламный щит или доска объявлений, которая сообщает, о чем думает человек». На протяжении своей карьеры он много рассказывал о том, как научился замечать в людях «подсказки» – едва уловимые движения, которые указывают на то, что человек испытывает дискомфорт, враждебность, спокойствие или страх.

Как и мимика, эти подсказки могут намекать на обман или ложь, но в основном указывают на то, что человек чувствует себя неловко, так как существует несоответствие между его эмоциями и словами. Вооружившись пониманием языка тела, мы можем не только открыть новые каналы общения с окружающими, но и обратить внимание на свое собственное тело и на то, какие сообщения мы невольно посылаем другим людям.

Во-первых, важно понимать, что невербальная коммуникация является врожденной, биологической, это результат эволюции. Наши эмоциональные реакции на определенные ситуации или людей молниеносны и происходят спонтанно, хотим мы того или нет. Важно, что они выражаются физически в нашей позе и движениях, потенциально передавая тысячи невербальных сообщений.

За эти автоматические реакции отвечает более примитивная, эмоциональная и, возможно, самая честная часть нашего мозга – лимбический мозг. Хотя префронтальная кора (более интеллектуальная и абстрактная область мозга) несколько отстранена от тела и больше контролируется сознанием, именно эта область мозга способна лгать. Но что бы ни говорил человек словами, его тело всегда скажет правду. Если вы обратите внимание на жесты, движения, позы, характер прикосновений и даже одежду, которую носит человек, вы получите более точный источник информации о том, что он *действительно* думает и чувствует. Наварро утверждает, что львиная доля общения в любом случае происходит невербально, а значит, вы упускаете основную часть сообщений, если не учитываете язык тела.

Вспомните, что изначально общение было невербальным. На заре человечества, до развития языка, люди, скорее всего, общались с помощью жестов, простейших звуков

и мимики. По сути, с момента рождения ребенок инстинктивно строит рожицы, чтобы сообщить, что ему холодно, он проголодался или испытывает страх. Мы инстинктивно понимаем основные жесты и тон голоса, нас не нужно этому учить, потому что невербальное общение было нашей первой формой коммуникации и, возможно, до сих пор остается предпочтительной.

Если подумать, то вы уже принимаете невербальную коммуникацию как нечто само собой разумеющееся – например, когда вы проявляете любовь или гнев. Даже если мы не осознаем этого, мы все равно осмысливаем огромное количество информации, поступающей по невербальным каналам. Научитесь считывать эту информацию, и вы поймете, пытается ли кто-то обмануть вас или, возможно, он скрывает от вас свои чувства и истинные намерения.

Вы наверняка уже слышали о реакции «бей/беги», но есть и третий вариант: «замри». Более того, эти реакции на опасность бывают едва заметными, тем не менее они говорят о дискомфорте и страхе. Наши предки проявляли реакцию «бей/беги», когда убегали от хищников, например, или вражеских племен, но эти инстинкты сохранились у нас и до сих пор проявляются в зале заседаний, например, или в классе.

За эти реакции страха опять же отвечает лимбический мозг. Когда человеку задают сложный вопрос или ставят в затруднительное положение, он похож на оленя, который замирает в свете фар. Он может обхватить ногами стул и застыть в таком положении (это реакция «замри»). Другой вариант – физическое перемещение тела подальше от того, что воспринимается как угроза. Человек может положить какой-либо предмет на колени или развернуть ноги либо руки в сторону выхода (реакция «беги»). Наконец, третий вариант – «бей». Эта агрессивная реакция на страх может

проявляться в спорах, словесных перепалках и угрожающих жестах.

По сути, чем грамотнее вы читаете невербальные сигналы, тем лучше вы видите, насколько они фундаментально *физиологичны* и насколько они перекликаются с нашей общей эволюционной историей. В прошлом мы могли буквально избежать нападения с помощью определенных жестов или, наоборот, напасть на другого человека, используя весьма очевидные движения и выражения лица. В наши дни мир очень абстрактен, и теперь нам угрожают более вербальные и концептуальные вещи, но старые механизмы выражения страха, агрессии, любопытства и других эмоций все еще существуют, только проявляются они, возможно, чуть более тонко.

Давайте рассмотрим так называемые самоуспокаивающие модели поведения. Они могут дать ключевое понимание человека, испытывающего стресс, неуверенность или угрозу. По сути, самоуспокаивающее поведение – это, как следует из названия, бессознательная попытка успокоить себя перед лицом предполагаемой угрозы. Когда мы испытываем стресс, наш лимбический мозг побуждает нас делать небольшие жесты, направленные на то, чтобы успокоиться: мы прикасаемся ко лбу, потираем шею, тербим волосы или заламываем руки – все это примеры поведения, направленного на снятие стресса.

Шея – уязвимая зона тела, но при этом относительно незащищенная. Представьте, как агрессивные люди стремятся «вцепиться в горло» противнику, и вы поймете, почему горло и шея бессознательно воспринимаются как область, открытая для смертельно опасного нападения. Поэтому вполне логично, что человек, бессознательно прикрывающий или поглаживающий эту область, выражает внутреннее

напряжение, эмоциональный дискомфорт или неуверенность в себе. Мужчины используют этот жест чаще, чем женщины; мужчины иногда теребят свой галстук или сжимают верхнюю часть шеи, в то время как женщины прикладывают пальцы к яремной ямке (углублению между ключицами) или нервно играют с ожерельем.

Обратите внимание на такое поведение, и вы заметите, что оно указывает на страх и неуверенность человека. Допустим, один из собеседников скажет что-то агрессивное, а другой в ответ слегка откинется назад, скрестит руки и поднесет руку к горлу. Сразу заметив это, вы можете сделать вывод, что данное конкретное высказывание вызвало страх и неуверенность.

Аналогично потирание лба или висков либо прикосновение к ним может говорить об эмоциональном напряжении или подавленности. Быстрое постукивание пальцами может указывать на кратковременный стресс, в то время как длительное потирание головы обеими руками свидетельствует о тяжелом горе. Фактически, можно рассматривать любое поглаживание, похлопывание или потирание как физический признак потребности человека в самоуспокоении. Например, человек прикасается к щекам, когда чувствует нервозность или страх, поглаживает или облизывает губы, массирует мочки ушей или проводит пальцами по волосам либо бороде.

Однако самоуспокаивающее поведение – это не только поглаживание или потирание. Надувание щек и громкий выдох тоже снимают значительный стресс. Вы когда-нибудь замечали, как часто люди делают это, услышав плохие новости или едва избежав несчастного случая? Неожиданный метод снятия стресса – зевота. Она свидетельствует не о скуке; внезапное стремление организма получить больше

кислорода во время стресса наблюдается и у животных. Еще одна реакция – «очищение ног», которая заключается в потирании ног, как будто вы моете их или смахиваете с них пыль. Это движение можно и не заметить, если ноги спрятаны под столом, но если вы заметили его, то это явный признак попытки успокоиться во время стресса.

«Проветривание» – еще одно поведение, на которое мы зачастую не обращаем особого внимания. Иногда люди оттягивают воротник рубашки или отбрасывают волосы с плеч, как будто хотят охладиться. Скорее всего, они испытывают дискомфорт или напряжение. Хотя это может происходить буквально из-за некомфортной обстановки, скорее всего, это реакция на внутреннее напряжение и стресс, когда человеку нужно «остыть».

Одна из самых очевидных форм самоуспокаивающего поведения похожа на то, как мать успокаивает своего малыша: обхватить или обнять свое тело и баюкать его или растирать плечи, как будто для того, чтобы согреться, – все это говорит о том, что человек чувствует себя в опасности, беспокоится или находится на грани нервного срыва. Эти жесты демонстрируют бессознательную попытку защитить свое тело.

Это важный принцип, лежащий в основе всей теории языка тела: движения конечностей и жесты могут сигнализировать о бессознательных попытках защитить или оградить тело. Если учесть, что в корпусе находятся все жизненно важные органы, то можно понять, почему лимбический мозг рефлекторно защищает эту область при возникновении угрозы – даже эмоциональной.

Если человек не хочет выполнять вашу просьбу или чувствует, что его атакуют либо критикуют, он может скрестить

руки, как бы говоря: «Отстань». Поднятие рук к груди во время спора – классический блокирующий жест, как будто собеседник в буквальном смысле бросает в вас свои слова, вызывая бессознательный рефлекс отбиваться от них. Аналогично, если человек ссутулился и опустил руки, это может свидетельствовать о поражении, разочаровании или отчаянии. Как будто тело физически транслирует нефизические чувства: «Я больше не могу. Я не знаю, что делать. Я сдаюсь».

Разберем этот момент подробнее. Представьте, что кто-то стоит над столом, широко раскинув руки. Не напоминает ли вам эта поза животное, захватывающее территорию? Широкие, экспансивные жесты свидетельствуют об уверенности, напористости и даже доминировании. Если человек стоит, уперев руки в боки, он оставляет свой корпус незащищенным. Это мощный способ сообщить, что он уверенно занимает место в этом мире и не чувствует ни малейшей угрозы или сомнений.

Среди других жестов уверенности и напористости любимый жест политиков и бизнесменов во всем мире – молитвенно сложенные руки. Кончики пальцев прижаты друг к другу, образуя небольшой домик. Это классический переговорный жест, демонстрирующий решительность, самообладание и уверенность в своей силе и положении, как будто человек отдыхает и спокойно обдумывает свой следующий шаг.

С другой стороны, заламывание и потирание рук, скорее всего, демонстрируют отсутствие чувства контроля или сомнение в своих способностях. Опять же, это самоуспокаивающий жест, призванный снять напряжение. Руки – это наши инструменты, позволяющие изменять мир и воплощать в жизнь наши стремления. Когда мы ерзаем, заламываем

руки или сжимаем кулаки, мы демонстрируем отсутствие спокойствия и веры в свои силы, или же нам трудно действовать уверенно.

А как насчет ног? На них часто не обращают внимания, поскольку они обычно прячутся под столом, но ноги и ступни – тоже важный показатель. «Счастливые ноги» могут подпрыгивать и танцевать. Но подпрыгивающие ноги в сочетании с другими нервными или самоуспокаивающими жестами могут указывать и на избыток нервного напряжения и энергии или нетерпение... или слишком большой объем выпитого кофе – что происходит на самом деле, решать вам. Пальцы ног, направленные вверх, считаются «улыбающимися ногами» и указывают на позитивное, оптимистичное настроение.

Физиологически наши ноги и ступни связаны с движением, что неудивительно. Активные ноги могут указывать на невысказанное желание уйти, как в прямом, так и в переносном смысле! Также принято считать, что ноги указывают направление, в котором они бессознательно желают идти. Пальцы обеих ног, повернутые в сторону собеседника, могут сигнализировать: «Я здесь, с вами; я внимательно слушаю», в то время как ноги, направленные в сторону выхода, могут указывать на то, что человек действительно предпочел бы уйти.

Другими признаками того, что человек хочет уйти или даже сбежать, являются следующие жесты: он обхватил колени, покачивается вперед-назад на ступнях или стоит, готовый в любой момент сорваться с места, – все эти едва уловимые признаки говорят о том, что бессознательный разум человека «завел мотор» и торопится отправиться в путь. Это может означать, что он в восторге от открывающихся возможностей и хочет приступить как можно скорее

к действию, или ему совершенно не нравится сложившаяся ситуация и он буквально хочет сбежать. Опять же, важен контекст!

Ноги и ступни также могут свидетельствовать о негативных эмоциях. Скрещенные ноги, как и руки, могут указывать на желание закрыться или защитить тело от предполагаемой угрозы. Скрещенные ноги часто наклонены в сторону человека, который нам нравится и которому мы доверяем, и в противоположную сторону от того, кто нам не нравится. Это происходит потому, что ноги можно использовать или как барьер, отгораживаясь от собеседника, или как указание на радость от его присутствия.

Женщины иногда покачивают туфлей на кончиках пальцев ног, когда флиртуют, то надевая, то снимая обувь с пятки. Если не вдаваться в излишние фрейдистские толкования этого поведения, демонстрация ступней и ног может указывать на комфорт и даже близость с человеком. Напротив, сжимание стоп и лодыжек может отражать реакцию «замри», когда человеку *очень* не нравится ситуация или собеседник.

Итак, мы обсудили лицо, руки, ноги и ступни, а также туловище в целом, что же осталось? Оказывается, еще многое. Тело может быть расположено в пространстве определенным образом, удерживать определенные позы, отдаляться от людей или приближаться к ним. В следующий раз, когда вы познакомитесь с человеком, наклонитесь к нему, чтобы пожать руку, и понаблюдайте за его физической реакцией.

Если он «не отступит» и останется на месте, значит, ему комфортно в данной ситуации, с вами и с самим собой. Если он сделает шаг назад или повернет корпус и ноги в сторону, то это говорит о том, что вы, возможно, подошли слишком

близко и ему некомфортно. Он может даже сделать шаг вперед, по направлению к вам, показывая, что он рад знакомству и даже не прочь продолжить его.

Общий принцип вполне очевиден: когда человеку комфортно, он счастлив или доминирует, ему свойственны широкие жесты. Он сжимается, когда несчастен, испытывает страх или чувствует угрозу. Тело движется в сторону того, что ему нравится, и удаляется от того, что ему не нравится. Наклоняясь к человеку, вы демонстрируете согласие, комфорт, флирт, легкость общения и интерес. Аналогично, скрестив руки, отвернувшись, откинувшись назад и плотно скрестив ноги, используя их в качестве барьера, вы показываете неосознанную попытку отстраниться или защититься от чего-то нежелательного.

Что можно сказать о людях, которые сидят, широко расставив ноги, в общественном транспорте? Они чувствуют себя расслабленными, защищенными и уверенными в себе (чудовищно раздражает, не так ли?). Те же, кто как будто сжимается в комочек, напротив, демонстрируют отсутствие уверенности и напористости, словно они стараются занять как можно меньше места. Аналогичным образом, надувая грудь и расставляя руки в агрессивной позе в ходе спора, вы словно говорите: «Смотрите, какой я большой!», в то время как поднимая плечи и втягивая шею, вы невербально говорите: «Пожалуйста, не причиняйте мне зла! Посмотрите, какой я маленький!»

Мы не очень похожи на горилл в лесу, которые колотят себя в грудь во время жарких споров, но если присмотреться, то можно заметить слабые признаки этого первобытного поведения. Позы, которые занимают пространство и как бы расширяют человека, ассоциируются с доминированием, напористостью и властью. Руки на бедрах, руки, царственно заложенные за спину (разве это не напоминает

представителя королевской семьи или благородного воина, который не боится нападения?), или даже руки, сцепленные за головой, когда человек откидывается на спинку стула, – все это означает комфорт и доминирование.

Когда вы начинаете изучать язык тела, в первую очередь подумайте, можно ли назвать данные действия, жесты и позы сжимающимися или расширяющимися. Открыто или закрыто лицо? Широко ли расставлены руки и кисти, человек держит их свободно и далеко от тела или близко и напряженно? Выражение лица натянуто или свободно и открыто? Подбородок высоко поднят (признак уверенности) или втянут (признак неуверенности)?

Представьте, что у вас нет слов, чтобы описать то, что вы видите; просто наблюдайте. Ваш собеседник расслаблен физически, ему комфортно или в его руках и ногах чувствуется некоторая зажатость, напряжение и беспокойство?

Язык тела во многом, как уже было отмечено, интуитивно понятен. Это объясняется тем, что каждый из нас на самом деле уже свободно владеет им и прекрасно понимает его значение. Просто позвольте себе на мгновение отвлечься от вербального общения и обратите внимание на богатство невербальной информации, которая постоянно циркулирует между людьми. На самом деле никто ничего не скрывает. Скорее, речь идет о том, чтобы начать собирать данные, поступающие через этот канал, на который нас не учат обращать внимания.

Что мы получаем в итоге

Как мы можем использовать все это, чтобы эффективно читать людей и улавливать даже те мотивы, намерения и чувства, которые люди активно пытаются скрыть? Стоит

сразу же напомнить, что распознать обман не так просто, как утверждают некоторые, и, как мы уже убедились, не так легко определить конкретный признак, однозначно доказывающий ложь. Как непрофессионалы, так и эксперты, как известно, совершенно не умеют читать язык тела, несмотря на огромное количество информации, которой мы сейчас располагаем по этой теме.

На самом деле мастерство заключается в том, чтобы сделать правильные выводы из своих наблюдений. Если собеседник скрестил руки, означает ли это, что он лжет, недоволен чем-то, боится... или ему просто холодно? Хитрость заключается в том, чтобы использовать не один или два, а несколько сигналов и подсказок, чтобы составить более полную картину поведения. Причина, по которой так трудно распознать ложь с идеальной точностью, состоит в том, что жесты и выражения, связанные с обманом, зачастую ничем не отличаются от жестов и выражений, свидетельствующих о стрессе и дискомфорте.

В таком случае стоит ли вообще учиться читать язык тела? Безусловно. Добавив эти признаки обмана к вашему взаимодействию с людьми, вы только обогатите ваши отношения и будете лучше разбираться в межличностных конфликтах и разногласиях. Зная, что происходит в голове человека, вы сможете общаться намного эффективнее и затронуть в разговоре именно то, что люди на самом деле чувствуют, а не то, что они говорят.

Язык тела постоянно посылает сигналы. Каждый человек общается невербально в каждый момент дня. И можно не только наблюдать за этой информацией в режиме реального времени, но и научиться правильно обобщать и интерпретировать ее. Вам не нужно быть экспертом и вам не нужно требовать от себя безупречности. Просто будьте

как никогда раньше внимательны и любопытны в общении с окружающими. По мере того как вы развиваете свои навыки чтения языка тела, вам будет полезно помнить о нескольких следующих ключевых принципах.

Определите, что для этого человека считается нормальным поведением

Один или два жеста в разговоре мало что значат. Они могут быть случайными или чисто физиологическими. Но чем больше вы знаете о том, как человек ведет себя обычно, тем точнее вы сможете определить поведение, выходящее за рамки этой нормы, и обратить на него особое внимание. Если человек постоянно щурит глаза, надувает губы, покачивает ногой или прочищает горло, то в принципе можно сбросить со счетов эти параметры.

Ищите необычное или несообразное поведение

Читать людей – значит читать модели поведения. Обращайте пристальное внимание на признаки, необычные для этого человека. Если он вдруг начнет теревать свои волосы и избегать зрительного контакта, то вы сразу поймете – что-то происходит, особенно если этот человек обычно не делает ничего подобного. Возможно, со временем вы научитесь распознавать подсказки в поведении близких вам людей – например, они всегда морщат нос, когда врут, или особенно громко прочищают горло, когда им страшно, но они притворяются, что это не так.

Важно обратить также внимание на те жесты и движения, которые кажутся несообразными. Несовпадение между вербальным и невербальным общением расскажет

вам больше, чем наблюдение только за невербальным общением. Все дело в контексте. Очевидный пример – когда человек заламывает руки, потирает виски и громко вздыхает, но при этом утверждает: «Я в порядке. Ничего не случилось». Не жесты говорят вам о том, что этот человек скрывает свое горе, а тот факт, что они не согласуются с его словами.

Соберите как можно больше данных

Как мы видели, некоторые проявления зажатости могут быть вызваны лишь тем, что человеку холодно, он устал или даже болен, а экспансивные жесты могут быть связаны не с уверенностью в себе, а с тем, что человеку жарко и он хочет охладиться. Вот почему важно никогда не интерпретировать какой-либо один жест в отрыве от контекста. Всегда учитывайте совокупность подсказок.

Если вы что-то заметили, обратите на это внимание, но не спешите с выводами. Посмотрите, не повторится ли подобное поведение снова. Поищите другие жесты, которые подтвердят то, что вы увидели, или укажут на противоположную интерпретацию. Проверьте, повторяется ли это поведение с другими людьми или в других ситуациях. Не спеша *проанализируйте* все полученные при наблюдении данные.

Обратите внимание на отзеркаливание

Важно помнить, что определенные жесты могут означать одно в одном контексте или в общении с одним человеком, но иметь совершенно другое значение в другом контексте или с другим человеком. Иными словами, некоторые жесты

собеседника буквально относятся только к вам, когда вы разговариваете с этим человеком. Если вы плохо знаете его, то для вас быстрое чтение языка тела будет заключаться в том, чтобы просто понять, отзеркаливает он ваши жесты или нет, какими бы они ни были.

Отзеркаливание – один из важнейших человеческих инстинктов; мы склонны подражать поведению и мимике тех, кто нам нравится и с кем мы согласны, и не делаем этого, если человек нам не нравится или мы воспринимаем его в негативном свете. Если вы находитесь на встрече с новым клиентом, вы можете заметить, что каким бы дружелюбным ни был ваш голос, сколько бы вы ни улыбались и ни делали открытые, теплые жесты, он отвечает холодно, закрытыми жестами, не отзеркаливая ваш оптимизм. В данном случае сами жесты не имеют значения; тот факт, что их не разделяют, говорит о том, что человек, с которым вы имеете дело, невосприимчив, враждебен или чувствует угрозу с вашей стороны.

Обращайте внимание на энергию

Это не какая-нибудь легкомысленная эзотерическая идея: общаясь в группе, проследите, куда направлены намерения, усилия и внимание собеседников. Посмотрите, куда течет энергия. Иногда «лидер» группы является таковым только по названию; реальное влияние может быть сосредоточено в другом месте. Достаточно посмотреть, как много внимания уделяется ребенку в комнате, чтобы увидеть это в действии, – ребенок практически ничего не говорит и ничего не делает, тем не менее он приковывает к себе внимание всех присутствующих. Аналогично в семье отец может быть официальным «лидером», и он может жестиковать и громко разговаривать, чтобы закрепить этот образ.

Но присмотритесь, и, возможно, вы увидите, что все вокруг считаются с мнением его жены, и каждый член семьи показывает своим языком тела, что на самом деле именно потребности матери имеют приоритет, несмотря на то что утверждается он вербально.

Самый влиятельный голос в комнате – не всегда самый громкий. Много можно понять о динамике власти в группе, наблюдая за тем, куда направлена энергия. Кто говорит больше всех? С кем люди постоянно разговаривают и как? Кто всегда выходит на передний план?

Помните, что язык тела динамичен

Когда мы говорим, содержание наших слов выражается не только в словах и грамматике, с помощью которой мы соединяем их в предложения. Важно, как мы говорим. Много или мало? Каким тоном? Мы используем длинные и сложные предложения или короткие и простые? Мы формулируем эти предложения с опаской, как вопрос, или уверенно, как будто это общеизвестный факт? Какова скорость подачи информации? Насколько громко? Мы говорим четко или бормочем?

Точно так же, как вербальная информация может отличаться по способу передачи, невербальная информация тоже может варьироваться. Жесты – не статичные и фиксированные, а живые выражения, меняющиеся во времени и пространстве. Наблюдайте за потоком информации в режиме реального времени. Наблюдайте, как меняются выражения лица и тела в ответ на окружение и поведение тех, кто в нем находится. Не стремитесь подловить незаметный жест, а скорее наблюдайте за потоком жестов, по мере того как они меняются.

Например, обратите внимание на то, как человек ходит. Походка – это поза в движении. Шаркающая, медленная походка говорит о недостатке уверенности, а пружинистая, быстрая походка говорит об оптимизме и воодушевлении. Приглядитесь к тому, как человек реагирует на других собеседников в ходе беседы и какой стиль общения он выбирает с теми, кто обладает властью и влиянием. Как только вы начнете искать, вы удивитесь, какой богатый источник информации только и ждет, чтобы его заметили.

Самое главное – контекст

Наконец, стоит повторить: ни один жест не существует в вакууме. Невербальное общение следует рассматривать во взаимосвязи со всеми остальными факторами – точно так же, как вербальное общение. Установите закономерности и изучайте поведение человека в течение определенного времени, в разных контекстах и по отношению к разным людям. Учитывайте ситуацию и обстановку – если человек потеет и заикается, произнося клятву на свадебной церемонии или во время важного интервью, это вполне объяснимо; но если такое происходит, когда его просят объяснить, зачем он роется в чужих ящиках стола, это уже подозрительно.

Помните, что у каждого человека есть своя уникальная, идиосинкразическая составляющая, то есть непереносимость чего-то, выражающаяся в болезненной реакции организма. Учитывайте в своем анализе тот факт, что люди бывают интровертами или экстравертами, отдают предпочтение эмоциям или интеллекту, имеют высокую или низкую толерантность к риску и невзгодам, процветают в стрессовых ситуациях или увядают в них, бывают спонтанными и непринужденными или целеустремленными и довольно

серьезными. Наши инстинктивные, эволюционно запрограммированные импульсы невозможно скрыть или противостоять им, но они могут принимать несколько иные формы в зависимости от уникальных особенностей нашей личности.

Конечно, чтение мимики и языка тела – это навык, который требует времени и терпения, чтобы овладеть им. Не существует быстрых и простых приемов, позволяющих разобраться в глубинных мотивах людей. Однако помните изложенные принципы и оттачивайте свою наблюдательность, и вскоре вы научитесь замечать и истолковывать даже едва ощутимые проявления и изменения в поведении людей, на которые раньше вы не обращали внимания. Мы живем в мире, где доминируют слова и язык. Но если вы станете изучать невербальное общение, без преувеличения можно сказать, что вы откроете для себя совершенно иной, порой весьма необычный мир.

Все дело в глазах

Все слышали, что глаза – зеркало души, но оказывается, эта старая поговорка имеет под собой гораздо больше фактических оснований, чем мы думаем. Недавнее исследование Сабрины Хопп и ее коллег было посвящено взаимосвязи между движениями глаз и чертами характера.

Работа 2018 года под названием «Движения глаз во время повседневного поведения указывают на конкретные черты личности» была опубликована в журнале *Frontiers in Human Neuroscience*. Команда исследователей тщательно мониторил движение глаз 42 участников, пока они занимались своими повседневными делами в университетском городке. Также участники исследования прошли стандартные психологические тесты по оценке личности.

Исследование было проведено с особой скрупулезностью, команда отслеживала такие показатели, как частота моргания, размер зрачка, продолжительность фиксации (как долго человек смотрит на один конкретный объект), амплитуду саккад (расстояние, которое проходит глаз между двумя фиксированными точками). Основываясь только на данных о движении глаз, команда смогла успешно предсказать оценки участников по большой пятерке черт личности – невротизму, экстраверсии, доброжелательности, добросовестности и открытости новому опыту.

Исследователи обнаружили, что невротизм связан с более высокой частотой моргания, большим размером зрачка и большей продолжительностью фиксации. Экстраверсия связана с меньшей частотой моргания, меньшим размером зрачка, более длительными саккадами и так далее.

Этот вывод имеет большое значение: он говорит о том, что действительно можно определить личность человека, просто наблюдая за движением его глаз. Это означает, что личность человека проявляется во всем, что он делает, и даже влияет на едва уловимые движения глаз. Другими словами, глаза можно считать самостоятельной частью микроязыка тела.

Дальнейшие исследования могут выявить еще больше связей между личностью, движением глаз, настроением, мыслительными процессами и поведением. Авторы исследования отмечают, что их результаты ставят интересные вопросы для новых концепций в маркетинге, психометрии и даже взаимодействии человека с машиной и искусственным интеллектом (речь идет об использовании компьютера для быстрого определения личности человека).

Важно отметить, что данное исследование было довольно небольшим, и поэтому существуют очевидные ограничения,

а также этические проблемы, связанные с конфиденциальностью и тем, как такие результаты могут быть использованы. Более того, с помощью данного метода команда исследователей так и не смогла предсказать тип личности со стопроцентной точностью, точность несколько варьировалась в зависимости от оцениваемых черт, при этом экстраверсия давала самую высокую точность (48,6%), а открытость новому опыту – самую низкую (30,8%). И снова мы видим, что ни один параметр сам по себе не позволяет достоверно определить личность человека; всегда нужно рассматривать картину в целом и собрать как можно больше данных.

Следует также учесть, что исследование проводилось с использованием сложных алгоритмов машинного обучения и других высокотехнологичных инструментов. Метод отслеживания движения глаз, применяемый исследователями, никак не подходит для повседневной беседы! Большинство простых смертных не могут уловить, например, миллисекундную разницу между саккадами глаз или частотой моргания.

Тем не менее можно ли использовать некоторые общие выводы этого исследования в повседневном общении? Взглянем на большую пятерку черт личности и на паттерны движения глаз, наиболее часто ассоциирующиеся с каждой из них. Имейте в виду, что это очень широкие, обобщенные категории.

Можно утверждать, что каждая личность представляет собой уникальную смесь различных ключевых «ингредиентов». Чем лучше вы изучите каждую черту, тем проще вам будет понять, что характерные для нее движения глаз являются естественным выражением того или иного душевного состояния.

Невротизм

Что это такое. Это черта, которая лежит в основе угрюмости и общей эмоциональной нестабильности. По своей сути невротизм – стрессовая реакция на воспринимаемую угрозу. Речь идет о способности человека справляться со стрессом и риском. Высокий уровень невротизма проявляется в виде тревожности, раздражительности, чрезмерных мудрствований и накручиваний себя, в то время как низкий уровень свидетельствует о большей эмоциональной стабильности. Людям с низким уровнем невротизма, как правило, проще жить в настоящем. Они также обычно не испытывают затяжных депрессий и тревог.

Как это обнаружить. Учитывая связь невротизма с угрозой, стрессом и тревогой, обратите внимание на беспорядочное, крайне переменчивое движение глаз. Высокий уровень невротизма проявляется в беспокойных, быстрых движениях глаз и изменении размера зрачков – это намек на то, что внутри кипит ментальная работа!

Экстраверсия

Что это такое. В классическом понимании экстраверсия – черта характера, при которой социальные ситуации заряжают энергией, а не истощают. Таким образом, высокая экстраверсия предполагает направленность энергии за пределы себя и включает экспрессивность, разговорчивость и любопытство. Интроверсия, напротив, – тенденция направлять внимание внутрь, и проявляется она в желании больше времени проводить в одиночестве и больше времени уделять самоанализу. Низкая экстраверсия характеризуется большей отстраненностью, молчаливостью и сдержанностью. Такие люди вполне могут успешно вступать

во взаимодействия с другими, но только если те сами подойдут первыми.

Как это обнаружить. При высокой экстраверсии «язык глаз» отражает внешнюю ориентацию энергии. Обратите внимание на стабильные, сфокусированные движения глаз, и, когда взгляд перемещается, это происходит осознанно и намеренно. Глаза фокусируются на социальных сигналах и людях, а не на неодушевленном окружении. При высокой экстраверсии глаза словно ищут зрительного контакта, при низкой экстраверсии движения глаз более уклончивые и скрытые.

Доброжелательность

Что это такое. В общих чертах высокая доброжелательность коррелирует с добротой, доверием, привязанностью и другими просоциальными моделями поведения, такими как сотрудничество и готовность делиться тем, что у вас есть. Люди с низким уровнем доброжелательности меньше склонны идти навстречу другим. Они менее эмпатичны, не проявляют интереса к окружающим, не хотят приспособливаться или идти на компромисс.

Как это обнаружить. Эту черту сложнее распознать по движению глаз. Обратите внимание на расслабленные, спокойные движения глаз и склонность фиксировать взгляд на лицах собеседников и других аспектах социальных ситуаций. Это указывает на то, что человек собирает информацию о том, что происходит с другими, чтобы, по сути, выстроить с ними гармоничные отношения. И наоборот, движения глаз, которые кажутся беспокойными и относительно незаинтересованными в людях или социальной динамике, свидетельствуют о меньшей склонности к доброжелательности.

Добросовестность

Что это такое. Добросовестный человек – это тот, кто стремится выполнять свой долг и следовать нормам своей совести. Высокая добросовестность по сути своей связана с сознательным контролем и умением управлять собой, поэтому она проявляется в умении контролировать свои побуждения, целеустремленном поведении, определенном уровне организованности и структурированном мышлении. Люди с высокой добросовестностью умеют планировать и четко выполняют свою работу, в то время как люди с низким уровнем добросовестности склонны к неорганизованности, отсутствию порядка и дисциплины.

Как это обнаружить. Если мыслить в терминах самоуправления и контроля, то очевидно, что люди с низким уровнем добросовестности хуже контролируют свои движения глаз, которые в целом могут быть более неорганизованными. Обратите пристальное внимание на то, как люди реагируют на случайные отвлекающие факторы. Сознательные люди демонстрируют больше последовательности и внимания к деталям – их глаза в буквальном смысле замечают и впитывают мельчайшие детали.

Открытость новому опыту

Что это такое. Человеку свойственно стремление учиться, познавать новое и исследовать. Эта черта личности связана с любопытством, новизной и интересом. Высокая открытость коррелирует с креативностью и даже готовностью идти на риск, в то время как низкая открытость предполагает, что человек предпочитает оставаться в зоне комфорта, следуя проверенным и традиционным подходам.

Как это обнаружить. Открытость новому опыту проявляется как общее любопытство к миру. Люди с высокой открытостью склонны исследовать глазами все, что их окружает, то есть у них часто переключается взгляд и меняются точки фиксации. Их глаза всегда с большим интересом сканируют окружение, всегда все рассматривают, изучают. И наоборот, низкая открытость может проявляться в более стабильном, пассивном взгляде, который не так сильно интересуется окружающим «пейзажем».

Глаза – зеркало души именно потому, что они являются внешним индикатором определенных внутренних процессов, которые обычно скрыты от нас. Глаза часто являются доминирующим органом чувств человека, и их используют для сбора информации и общения, причем весьма своеобразным способом. Если мы замечаем, как человек смотрит, мы можем получить некое представление о том, что происходит в его мыслях, воображении и эмоциях.

Следите за глазами человека, и вы увидите, на что он обращает внимание, а что он игнорирует; это расскажет вам немного о его целях, ценностях и приоритетах, пусть даже только в данном конкретном контексте. Следите за стилем движения глаз (энергия и выражение), и вы сможете получить представление об общем уровне тревожности.

Взгляд бывает экспансивным или зажатым точно так же, как язык тела. Мы можем смотреть на что-то или кого-то с намерением построить общение или взаимодействие. Мы также можем использовать наш взгляд, чтобы наблюдать, но держаться на расстоянии, то есть оценить угрозу или принять к сведению ситуацию, не реагируя на нее.

Научиться читать по глазам – это целое искусство, но теперь у нас есть научные данные, подтверждающие то, что

многие из нас интуитивно знали уже давно. Подводя итог, можно сказать, что, когда вы в следующий раз окажетесь в социальной ситуации, внимательно присмотритесь к тому, как человек использует свои глаза. Спросите себя:

- Взгляд стабильный или быстро перемещается из стороны в сторону?
- Взгляд рассеянный или он фиксируется на определенных объектах? На каких объектах?
- Взгляд расслабленный и спокойный или энергичный и беспокойный?
- Взгляд социальный или больше сосредоточен на «не-человеческих» элементах в окружении?
- Взгляд экспансивный или суженный? Обращен наружу или внутрь?

Помня о том, что даже сложные инструменты машинного обучения не дают стопроцентно точную оценку, помните также, что точность ваших выводов во многом зависит от того, сколько данных вы собрали, а также сколько дополнительной контекстуальной информации вы учли в своем анализе. В этом отношении вы, вероятно, во много раз точнее любых алгоритмов!

Выводы

- Наконец-то мы перешли к самому главному. Как мы можем читать и анализировать людей только с помощью наблюдения? Мы рассмотрели два основных аспекта: мимику и язык тела. Важно отметить, что, хотя многие поведенческие реакции человека научно обоснованы (они

имеют физиологическое происхождение), невозможно утверждать, что простое наблюдение является безошибочным. Оно не позволяет сделать окончательный вывод, поскольку существует слишком много внешних факторов, которые необходимо принять во внимание. Зато можно понять, на какие типичные моменты следует обратить внимание и что можно из них извлечь.

- Мы используем два типа мимики: микро- и макровыражения. Макровыражения крупнее, медленнее и очевиднее. Их также легко подделать и сознательно воспроизвести. Микровыражения – полная противоположность: молниеносные, почти неуловимые и бессознательные. Психолог Пол Экман определил множество микровыражений по каждой из шести основных эмоций и, в частности, отметил микровыражения, указывающие на волнение, ложь и обман.
- Язык тела имеет гораздо более широкий спектр возможных интерпретаций. Как правило, расслабленное тело занимает большое пространство, в то время как встревоженное тело сжимается и стремится спрятать и успокоить себя. Существует слишком много особенностей, чтобы перечислить их в резюме главы, но имейте в виду, что единственный верный способ анализировать язык тела – сначала узнать, как человек ведет себя в повседневной жизни, то есть что для него является нормой.
- Глаза – особенный язык; будьте внимательны, и вы сможете заметить намеки на общий тип личности человека. Обратите внимание на стабильность, направление и энергию взгляда и поразмышляйте о том, что это говорит о мыслях и эмоциях человека.

Глава 4

Эмоциональные сигналы

Если говорить об умении читать и анализировать людей, то в этой главе мы по-настоящему начнем углубляться в наблюдения и возможные интерпретации. Именно здесь мы будем применять на практике всю теорию, которую мы изучали до сих пор, и извлекать из нее пользу.

Это не значит, что в предыдущих главах не было ценной информации; однако их лучше воспринимать как основу или фундамент. Сейчас самое время вспомнить о нашей первоначальной цели – бросить беглый взгляд на человека и сразу же получить общее представление о его глубинных чертах, надеждах, мечтах и мировоззрении в целом.

Категориальные модели, которые мы изучили, многое говорят нам о том, что представляют собой люди. Однако в этой главе мы попытаемся понять людей через *чувства*, которые они испытывают. Научиться распознавать и расшифровывать эмоциональные сигналы важно, если вы хотите овладеть искусством чтения людей. Анализ других людей, как мы надеемся, переплетается с самоанализом, и именно поэтому мы начнем с рассмотрения отдельных компонентов эмоционального интеллекта и посмотрим, как они помогают нам читать людей.

Эмоциональный гений

Лучшая современная концепция эмоционального интеллекта, пожалуй, принадлежит психологу Дэниелу Гоулману.

Согласно Гоулману и многим мыслителям и теоретикам, вдохновленным его работой, эмоциональный интеллект (или EQ) – это умение понимать и воспринимать эмоции, которые вы испытываете, анализировать, почему вы их испытываете, а затем переносить такую же осознанность на других людей. Это и есть взаимодействие «я/другие», о котором мы упоминали в главе 1. Эмоциональный интеллект – не столько черта характера, сколько двухступенчатый процесс: вы способны сформулировать свое *собственное* эмоциональное состояние и точно определить его причину и следствие. Если вы правильно понимаете свои эмоции, то вы сможете читать и понимать чужие эмоции.

Если, вместо того чтобы немедленно реагировать на слова собеседника, вы задумаетесь: «Почему она это сказала?» и «Что заставило его поступить так?», это станет началом вашего пути к развитию эмоционального интеллекта. Это вопрос понимания всей причинно-следственной цепочки мотивов и намерений других людей и того, как она порождает определенные эмоции, которые, в свою очередь, влияют на поведение. Эмоциональный интеллект можно воспринимать как форму *эмпатического воображения* – это умение понимать мир других людей через ваш собственный мир.

Люди, обладающие эмоциональным интеллектом, знают, что область применения этого интеллекта представляет собой социальный и эмоциональный мир. Обладая высоким EQ, вы не только знаете, что этот эмоциональный мир существует, но и разбираетесь в его правилах и закономерностях

и умеете обходить его ловушки и успешно использовать все его возможности. Если смотреть со стороны, высокий эмоциональный интеллект похож на умение читать чужие мысли. На самом деле эта повседневная суперспособность не такая уж и необыкновенная, мудреная, она требует лишь капельки непредвзятости и готовности не фокусироваться на себе все время!

Возьмем, к примеру, Шарлотту. В один прекрасный день Шарлотта заходит в офис, чуть ли не пританцовывая, с довольной улыбкой на лице. Прежде чем сесть за рабочий стол, она задает своему коллеге вопрос: «Как тебе моя новая стрижка?» Дерек, ее коллегу, совершенно не волнует, как выглядят ее волосы, но ему нравится Шарлотта, и он также знает, что она часто переживает по поводу своей внешности. «Отлично, – говорит он с восхищением. – Новая стрижка идеально подчеркивает твои глаза».

«Я тоже так думаю, – радуется Шарлотта, садясь на свое место. – Спасибо». Она улыбается.

Поскольку Дерек понимает эмоции Шарлотты и она ему не безразлична, он знает, что она нуждается в поощрении и похвале, а равнодушное пренебрежение ее обидит. Он проанализировал ситуацию и прочувствовал эмоциональное состояние Шарлотты, выйдя за рамки ее простого и, казалось бы, невинного вопроса. Его эмоциональный интеллект позволил ему понять более глубокую суть ситуации и реальную эмоциональную потребность, стоящую за вопросом Шарлотты. Его заботливый ответ окончательно убедил Шарлотту в том, что он надежный и добрый человек, и ее отношение к нему стало еще лучше. Да, это мелочи, конечно, но они важны. Это тот самый навык чтения людей, способный кардинально изменить мир, в котором вы живете.

Каждый раз, когда вы совершенствуете свой эмоциональный интеллект, у вас появляется больше подобных взаимодействий. Речь идет о понимании, внимании и умении выйти за рамки собственных желаний и взглядов. Менее эмоционально интеллектуальный человек просто подумает: «Что? Это всего лишь прическа. Прическа ничего не значит». Но это, опять же, недостаток эмпатического воображения – способности выйти за пределы своего собственного эмоционального восприятия и добровольно поставить себя на место другого человека.

Человеку, лишенному эмоционального интеллекта, не хватает не только дара сопереживания, но и определенной широты и глубины понимания.

Очевидно, что это гораздо более высокий уровень общения, чем простая вежливость. Современная концепция эмоционального интеллекта Дэниела Гоулмана – отличная отправная точка, чтобы научиться лучше понимать нюансы и сложности этого вида интеллекта. Его теорию можно разделить на четыре основные категории, которые вместе создают некий шаблон для более эффективного понимания и чтения людей.

Самосознание

Если мы обладаем самосознанием, то знаем, кто мы, что мы думаем и что мы чувствуем. Мы знаем, что, когда мы впадаем в депрессию, мы меньше успеваем сделать. Мы знаем, что, когда мы пьем кофе, мы становимся бодрее и продуктивнее. Мы понимаем, что, когда мы испытываем стресс, мы проявляем меньше терпения к нуждам других людей. Мы признаем, что эмоции лежат в основе практически всех наших действий.

В двух словах, мы знаем, что мы чувствуем, почему мы это чувствуем и как наши чувства влияют на наше поведение. Люди, обладающие самосознанием, также замечают, как их эмоции влияют на других людей. И счастье, и печаль, как правило, заразительны, и человек, обладающий самосознанием, знает, что его эмоции влияют на окружение и сами подвергаются влиянию этого окружения.

Самосознание также предполагает знание своих сильных и слабых сторон, а главное, желание и способность принимать советы и критику. Люди, которые не осознают свои реальные возможности и ценность, либо считают себя слишком некомпетентными и неспособными к обучению, либо убеждены, что они уже все знают и не нуждаются в том, чтобы их учили.

Ни то, ни другое не соответствует правде, и люди, попадающие в эти ловушки, похожи на ленивых или высокомерных всезнаек. Если вы способны признать, что вам нужна помощь, и принять предложенную помощь или совет, вы показываете людям, что цените их мнение и уважаете их знания. Принимая помощь, вы даете людям почувствовать себя важными и нужными, а это ценно для всех нас. Перестаньте думать о своих недостатках как о чем-то плохом; на самом деле это возможность завести друзей и научиться чему-то новому.

Существует множество способов повысить свое самосознание. В целом просто нужно знать себя лучше. Профессиональные психологические или личностные тесты дают некоторое представление о себе; кроме того, можно попросить друзей оценить вас по различным чертам характера или навыкам. Также можно понаблюдать за тем, как люди реагируют на вас, когда вы говорите или ведете себя определенным образом, и получить представление

о том, какие ваши черты характера вызывают у них подобную реакцию.

Или можно просто сесть и поразмышлять над своими поступками и спросить себя *почему*. А затем снова спросить *почему*. И повторить так еще три раза – обычно это позволяет прорваться сквозь защиту, которую вы возвели вокруг себя, и добраться до самой сути. Полезно все, что дает вам обратную связь о том, почему вы испытываете те или иные эмоции.

Останавливайтесь и делайте паузу всякий раз, когда испытываете сильные эмоции. Закройте глаза и попытайтесь вспомнить, что произошло за последние час или два и могло вызвать у вас то или иное чувство. Какие-либо факты или переживания из прошлого объясняют, почему вы испытываете те или иные чувства по отношению к определенным вещам и людям? На подсознательном уровне что сейчас бросает тень на ваше настроение?

Например, если сейчас шесть часов вечера и вы злитесь, поразмышляйте, что вы делали, начиная с трех часов дня. Вы поехали домой, перекусили, переоделись в домашнюю одежду и смотрели телевизор.

Но когда вы визуализируете свою поездку домой, вы вдруг вспоминаете, что вас подрезали и вам непрерывно сигналили. Это взволновало вас, и даже сейчас, несколько часов спустя, вы ощущаете последствия этого неприятного инцидента. Это упрощенный взгляд на процесс, который происходит гораздо быстрее.

Как ни печально, большинство людей не в ладах со своими чувствами. Зачастую мы испытываем негативное эмоциональное воздействие событий, которые уже давно потеряли

значение. Большинство людей просто машинально реагируют, не осознавая почему и не задумываясь о том, что происходит у них внутри. Иногда они попадают в негативный или разрушительный шаблон.

Вместо того чтобы копаться в себе и стараться сформулировать свои эмоции, опираясь на их предположительные причины, можно проанализировать свое поведение и сформулировать эмоции, опираясь на эту информацию. В первом случае вы обращаетесь к прошлому, пытаетесь найти причину. Во втором случае вы смотрите на настоящее и исследуете, как сейчас проявляются ваши эмоции. В каком-то смысле вы идете в обратном направлении, отталкиваясь от того, что вы наблюдаете, и формулируете как минимум одну теорию о том, что послужило причиной таких эмоций.

Как и в случае с умением читать других людей, вы лучше поймете себя, анализируя свои действия, а не слова, которые вы говорите окружающим (или самому себе).

Самоконтроль

Самый фундаментальный аспект самоконтроля – это умение держать свои эмоции в узде. Например, когда мы в восторге от того, что у нас свидание с объектом нашего восхищения, мы не позволяем нашему волнению мешать коллегам на деловых встречах. Когда мы злимся из-за того, что нас обошли с повышением, мы не позволяем этому повлиять на наши рабочие отношения с соперником или начальником.

Мы даже прилагаем особые усилия, чтобы сохранять спокойствие, выдержку и эффективность в стрессовых, враждебных или опасных ситуациях. В двух словах, мы не позволяем эмоциям брать верх над нами. Речь идет о контроле

и самодисциплине. Например, вы просыпаетесь утром и понимаете, что раздражены и немного не в духе. Вы не вскакиваете с кровати сразу же, не орете на собаку и не решаете, что причина всех ваших жизненных проблем заключается в том, что кто-то разбросал свои носки по полу. Вместо этого вам хватает самообладания, чтобы подумать: «Гм, я сегодня раздражен», а затем вы принимаете решение контролировать, сдерживать или изменить это чувство. Осознав, что вы, скорее всего, простудились и поэтому так раздражены, вы принимаете обезболивающее и витамины, укутываетесь потеплее и решаете не нагружать себя сегодня делами. Вы сдерживаете свои эмоции и тем самым подчиняете их себе.

Многие люди выбирают для этого не самый оптимальный метод – закупоривают эмоции внутри. Это плохая идея, потому что она может привести к обидам, горечи и даже к взрыву ненависти и ярости. Наши эмоции помогают нам понять, как мы на самом деле относимся к тем или иным событиям и людям. Обращая внимание на свои эмоции, нам проще сформулировать рациональное отношение к нашим переживаниям и радостям, что может оказать позитивное влияние на нашу работу и отношения. Подумайте, что вы чувствуете, разберитесь, почему вы это чувствуете, и спокойно поговорите об этом с заинтересованными сторонами. Это позволит вам находить разумные компромиссы и обрести больше счастья в жизни. В двух словах, выражайте эмоции подходящими, продуктивными способами, не подавляйте их. Это уже следующий шаг в развитии самосознания: что вы на самом деле *делаете* со своими эмоциями, которые вы сформулировали.

Самоконтроль также включает в себя мониторинг наших мыслей и настроения, чтобы создать позитивный настрой. Одни люди – прирожденные оптимисты, другие – нет, но, если искать возможности и извлекать уроки даже

в самых худших ситуациях, вы увидите, что нет худа без добра, и это позволит вам расти и развиваться. Не позволяйте неудаче раздавить вас; вы должны пройти через нее, научиться у нее всему, чему она может вас научить, и в следующий раз действовать умнее. Контролируя свои эмоции, вы мотивируете себя на достижение ваших целей, поскольку вы можете использовать осознанные модели оптимистического мышления, чтобы воодушевить себя надеждой и радостью, что позволит вам продолжить путь. Всем нравятся люди, которые умеют поддержать вас в тяжелый момент, чтобы вы не опускали руки, и, развивая в себе подобный оптимизм, вы сможете это сделать и для себя.

Последняя черта самоконтроля – гибкость. Многие люди привыкают к определенному образу действий и упрямятся, когда появляется более эффективный метод. Другие настолько боятся перемен, что считают, будто все новое – плохо. Но человек, обладающий самоконтролем, сочтет подобные побуждения нежелательными и попытается освоить новые способы мышления и поведения. Это позволит ему адаптироваться и лучше управлять своими ожиданиями и эмоциями.

Самомотивация

Самомотивацию, вероятно, можно отнести к разновидности самоконтроля, она побуждает людей соответствовать ожиданиям и превосходить их, поскольку они знают, каких эмоций им хочется больше, а каких меньше. Они догадываются, что поможет им почувствовать себя полноценными, и стараются постоянно добиваться этого. Они несут ответственность за себя и следуют внутреннему кодексу самоконтроля, то есть убеждены, что их мышление и настрой играют большую роль в том, что происходит с ними в жизни.

Самотивированные люди постоянно стремятся улучшить свое эмоциональное состояние. Они знают, что их воодушевляет, как в эмоциональном, так и в ином плане, и стараются настроить себя на успех. Вы можете повысить свою способность к самотивации, обратив внимание на то, в каких ситуациях вы жалуетесь. Жалобы указывают на проблемы, которые являются возможностью для улучшения. Когда вы их обнаружите, подумайте, как решить проблему, и когда вы сможете воплотить эти решения в жизнь, сделайте это!

Социальная осознанность

Люди, обладающие социальной осознанностью, могут «читать комнату» и понимать эмоции, которые, скорее всего, испытывают группы и индивиды.

На уровне группы социальная осознанность означает понимание структур власти и организации группы, а также эмоционального воздействия этих структур и эмоциональных потоков между людьми. Социальная осознанность помогает нам интерпретировать социальные ситуации. Например, социальная осознанность позволяет понять, что секретарша рада помочь своему боссу, но устала от слишком большого объема работы. Кроме того, социальная осознанность проявляется и в знании того, что она вполне заменима на своем рабочем месте и поэтому не так важна как сотрудник, и что и она, и ее босс находятся под влиянием этой динамики. Социальная осознанность заключается в том, чтобы замечать и понимать смысл доброжелательного или резкого тона босса, а также смеха или молчания секретарши во время обсуждения такой непростой темы, как бюджет. Звучит так, будто нужно обработать огромное количество данных, но все можно упростить. Подумайте, почему люди

ведут себя определенным образом с одним человеком и совершенно иначе с другим, а затем проанализируйте динамику, которая вызывает такое поведение.

Как вы понимаете, человек не может начать проявлять социальную осознанность, если у него нет прежде всего... осознанности. Ирония заключается в том, что социальная тревога, застенчивость и стеснительность мешают уделять безраздельное внимание окружающему нас социальному миру. Другими словами, если человек слишком поглощен собой в социальных ситуациях, он не сможет полностью осознать и воспринять океан социальных данных вокруг него. Это означает, что он не сможет реагировать на них и в конечном итоге будет изолирован еще больше.

Иногда люди, которые беспокоятся о том, какое впечатление они производят в социальных ситуациях, попадают под влияние самореализующегося пророчества. Например, человек, который постоянно беспокоится: «Нравлюсь ли я людям?», не обладает достаточной социальной осознанностью, чтобы реагировать на людей и взаимодействовать с ними здесь и сейчас. Он не замечает нюансов и не следит за тонкими сигналами. Со временем это действительно может привести к тому, что он перестанет нравиться окружающим!

Однако надежда есть, даже если в прошлом вам было трудно полностью погрузиться в социальную динамику. Наблюдение за людьми и взаимодействие с ними помогают развить навык социальной осознанности. Всякий раз, когда вы видите поведение человека, которое озадачивает или интригует вас, подумайте, *почему* человек говорит и поступает именно так, чтобы лучше понять динамику отношений. Чем лучше у вас это будет получаться, тем проще вам будет выбирать правильные действия в любых социальных ситуациях. Один из замечательных дополнительных

эффектов заключается в том, что это, вероятно, ослабит вашу тревожность.

Очевидно, что это огромное упрощение, но социальная осознанность начинается в основном с простого вопроса о том, почему происходит то или иное явление, то есть какие невидимые или бессознательные факторы стали его причиной. Это не что иное, как готовность направить свое внимание за пределы себя и проявить любопытство ко всему, что вы обнаружите.

Задавайте себе эти вопросы, сначала по одному, и очень быстро это превратится в инстинктивную привычку. Вы обнаружите, что автоматически думаете в этом направлении, и процесс станет для вас более естественным.

Конечно, каждая ситуация индивидуальна, и следует адаптироваться, чтобы понять, почему люди переживают те или иные эмоции. Не спешите отвечать на свой вопрос. Оставайтесь любознательными и непредвзятыми, не опирайтесь слишком сильно на свои собственные предположения и предрассудки. Следующий контрольный список поможет вам читать эмоции людей так, как вы, возможно, никогда раньше не делали.

- Верно ли ваши мысли и действия истолкованы?
- Каковы основные мотивы других людей и какие у них могут быть негласные, скрытые мотивы, о которых они (и вы) даже не подозреваете?
- Подумайте об укоренившихся предубеждениях людей и жизненных обстоятельствах, которые вызывают у них определенные эмоции. Каково происхождение и воспитание этих людей?

- Как люди проявляют свои эмоции – позитивно или негативно?
- Насколько по-разному проявляются эмоции?
- Какие эмоции они могут испытывать и почему?
- Какова цель их слов?
- Каково их исходное эмоциональное состояние и предпочтительный стиль общения?

Зная ответы на эти вопросы, вы повысите свой эмоциональный интеллект, потому что сможете более точно читать людей. И что не менее важно, вы сможете реагировать на них более адекватно, что сократит количество негативных реакций. Обратите внимание, что этот процесс может занять некоторое время – именно в этом и заключается разница между осмысленным ответом и импульсивной, бездумной реакцией.

На самом базовом уровне эмоциональный интеллект – это знание диапазона реакций на то или иное высказывание или обстоятельство, а также знание того, кто и почему может отреагировать тем или иным образом.

Если вы жестко оскорбляете чью-то мать и делаете это с серьезным лицом, одной из возможных реакций будет гнев и обида. Можно ожидать такую реакцию в большинстве случаев. Однако каковы другие возможные реакции и чем объясняется разница? Люди могут подумать, что вы шутите, рассмеяться, смутившись, или проигнорировать ваши слова, потому что не услышали, что вы сказали.

Эмоциональный интеллект позволит вам общаться с людьми на более глубоком уровне, поскольку вы научитесь

понимать их даже без слов. Вы просто будете чувствовать их. Это то, что многие люди называют «химией» или эмоциональной связью и взаимопониманием, и вы сможете добиться этого практически без труда.

Теперь вы видите, что эмоциональный интеллект в первую очередь касается вас и вашего поведения, а затем переключается на других. В предыдущей главе мы много внимания уделили ценностям и глубинным намерениям, которые определяют предпочтительное поведение человека. Здесь же мы больше внимания уделяем эмоциям, которые позволяют прогнозировать естественное и инстинктивное поведение людей. В целом мы учимся анализировать рациональные и эмоциональные стороны человека, чтобы предсказывать его поведение и интерпретировать его.

Еще один важный аспект социальной осознанности – научиться распознавать и различать подтекст взаимодействия или ситуации. Для этого необходимо изучить все тонкости общения.

Я не это имел в виду!

Общение – это гораздо больше, чем слова, которые мы произносим или слышим. Как показывают исследования, от 50 до 90% общения – то есть сообщений и эмоций, которые мы получаем от других людей – основано на невербальных или произносимых сигналах. Мерабиан и Феррис впервые отметили эту удивительную статистику в работе под названием «Inference of Attitudes from Nonverbal Communications in Two Channels» еще в 1967 году, и с тех пор исследователи продолжают находить доказательства значимости невербальной коммуникации. Добавьте к этому общение на уровне подтекста, контекста, подразумеваемой

информации и умозаключений, и вы зададитесь вопросом, какое вообще значение имеют слова!

Как бы то ни было, то, что, как нам кажется, мы передаем словами, часто затмевается или полностью опровергается тем, что подразумевается между строк. Чаще всего то, что мы говорим, – не совсем то, что мы имеем в виду, и это мы узнаем еще в детстве. Дело не в том, что слова, которые мы используем, не имеют значения – конечно же имеют. Но то, как мы их используем, и контекст, в котором мы их используем, гораздо больше говорят о наших чувствах и эмоциях.

К сожалению, многие из нас сочтут эти едва уловимые знаки волшебными заклинаниями, настолько тонкими или запутанными они кажутся. Один из ключей к более ясному общению и умению читать между строк – понимание подтекста. Как утверждают Чейни и Лиден в своей статье 1997 года «Управление восприятием подтекстовой коммуникации: эмпирическое исследование», в контексте офисной среды подтекст представляет собой следующее:

Подтекстовая коммуникация, скрытый язык, который подкрепляет или отрицает вербальный текст, используется для того, чтобы повлиять на впечатление, которое мы производим на других людей, и может быть использована для получения конкурентного преимущества в многочисленных ситуациях на рабочем месте. Подтекст более тонкий, чем очевидный вербальный контент, и бывает гораздо более честным во взаимодействии между людьми.

Элементы подтекстовой коммуникации связаны с имиджем и могут создавать позитивное или негативное впечатление; уверенность, надежность, компетентность

и практические знания могут транслироваться через одежду, манеру представлять людей друг другу, язык тела, отношение ко времени, использование электронных форм коммуникации и этикет за столом.

Пол устроился на полставки, чтобы иметь дополнительный заработок, пока он учится в университете. Он решил работать в местном магазине электроники, потому что знает людей, район и товар как свои пять пальцев. Представьте себе его удивление, когда он обнаружил, что вовсе не является блестящим продавцом, каким он себя называл на собеседовании.

Все остальные сотрудники, казалось, с легкостью выполняли свой план продаж, а он застрял, едва дотягивая до нижней границы планки. Усугубляло ситуацию то, что другие сотрудники не имели абсолютно никаких технических знаний, но при этом каждый месяц они обгоняли Пола по продажам.

Продажи Пола были настолько плохими, что босс решил обсудить с ним качество работы и найти выход из сложившейся ситуации. Вместо того чтобы указать на ошибки Пола, он решил поставить его в пару со своим лучшим продавцом, чтобы выяснить, чем отличается их техника продаж.

Весь день Пол ходил, словно тень, за самым успешным продавцом Сэмом. Наблюдая за его работой, Пол заметил кое-что интересное. Клиенты у Сэма были точно такие же, как у Пола, вопросы они задавали точно такие же и решения, которые предлагал Сэм, тоже были точно такими же, за исключением одного маленького нюанса.

Там, где Пол опускал руки или переключался на следующего клиента, Сэм предлагал рассмотреть еще и другие варианты и не отпускал «жертву» до победного конца. Пол

понял это, когда один из клиентов пришел купить фотоаппарат. Покупатель выбрал товар и сказал, что «вот эта камера ему отлично подойдет». В этот момент Сэм взял более дорогую камеру и принялся рассказывать ему о ее характеристиках. Пол обычно не делал этого – если бы покупатель сказал, что товар подходит ему, Пол постарался бы закрыть продажу именно по этой камере.

Но, к его удивлению, клиент в итоге купил более дорогую камеру. Как только покупатель покинул магазин, Пол спросил Сэма: «Почему вы предложили совершенно новый товар? Разве это не сбивает покупателя с толку? Он же сказал, что эта камера подходит ему!»

Сэм только рассмеялся и ответил: «Если покупатель говорит, что товар подходит ему, это еще не значит, что так оно и есть. "Подходит" – не окончательное решение. Обычно это означает, что они хотят чего-то большего или их ожидания не совсем оправдались. На самом деле этим словом они просят показать им больше вариантов».

Пол воспринимал слова людей буквально, принимая их за чистую монету, и поэтому упускал реальные сообщения, которые посылали ему клиенты. Их слова были единственным источником информации для Пола, и он даже не задумывался о том, что общение может происходить как-то иначе.

Сэм объяснил, что слова людей – всего лишь верхушка айсберга относительно того, что они хотят донести до собеседника, и «подходит», сказанное безэмоциональным тоном, означает «это отстой». Это одно простое утверждение привело к значительному улучшению показателя продаж Пола, поскольку он попытался проникнуть за пелену слов и уловить скрытый за ними смысл.

Не берите пример с Пола в начале его «карьеры» продавца. Анализируйте подтекст, чтобы лучше читать людей и реагировать на то, что люди действительно пытаются донести до вас.

Общение можно разделить на две категории: открытое и скрытое. Открытое – это слова, которые мы произносим, и явные сообщения, которые мы хотим передать. Это когда мы прямо говорим, что голодны, и просим гамбургер. Скрытое общение – это то, что подразумевается, предполагается, то есть неозвученные намеки и подсказки.

Подтекст – пример скрытой коммуникации. Он почти никогда напрямую не обговаривается, зависит буквально от любых факторов, кроме прямого сообщения, озвученного человеком, и требует правильной интерпретации. Чтобы через подтекст сообщить, что вы голодны, вы можете потирать живот, облизывать губы, показать, что на соседнем столе лежит меню, и упомянуть о том, что вы сегодня даже не завтракали.

Не каждый уловит эти признаки, но совершенно ясно, что человек хочет этим сказать. Мы регулярно общаемся с помощью таких косвенных намеков и надеемся, что это избавит нас от необходимости говорить прямо. Кстати, в некоторых культурах высказывать мысли открытым текстом считается верхом неприличия. Следовательно, понимание подтекста, скрывающегося за, казалось бы, невинными высказываниями людей, позволит вам разгадать их истинные чувства и мысли.

Например, чем открытый диалог, приведенный ниже, отличается от подтекстового, скрытого сообщения? Здесь истинный смысл сообщения можно понять именно через то, что

не говорится. Подтекст заключается в том, что на вопрос не был дан убедительный ответ, и, следовательно, такой ответ можно считать не вполне искренним. Предположим, что человек, отвечающий на вопрос, привык высказывать свое мнение прямо и без обиняков.

«Я толстая?»

«Нет, ты не толстая».

Перевод: Да, ты немного толстая.

«Я толстая?»

«Нет, но мне кажется, тебе не помешало бы сбросить пару фунтов».

Перевод: Да, ты точно толстая.

Рассмотрим третий вариант:

«Я толстая?»

«Ой, ну хватит напрашиваться на комплименты».

Перевод: Ты совершенно не толстая (и ты это знаешь!).

Подтекст может быть передан с помощью тона голоса, выбора слов, подачи, отсылки к предыдущему опыту, знания отношений с этим человеком, языка тела, жестикуляции, описания обстоятельств и даже настроения. Зачастую он тесно связан с контекстом, предыдущей историей общения и существующими отношениями. Звучит абстрактно и запутанно, но представьте, что подтекст – это все, что мы хотим сказать, помимо *конкретных слов*, которые мы используем.

На самом деле, это одна из главных причин, по которой мы используем подтекст. Он позволяет нам взаимодействовать с миром посредством косвенных и неконфронтационных методов. Если вы хорошо владеете подтекстом, это экономит время для эффективного общения и предполагает

блестящий эмоциональный интеллект, поскольку вы понимаете постоянно меняющиеся обстоятельства жизни людей.

Многие люди считают, что подтекст, косвенная коммуникация и невербальное общение ужасно раздражают и совершенно не нужны. Такие люди гордятся тем, что «говорят все как есть», и считают такт, вежливость или социальные нюансы малозначительными или даже совершенно необязательными.

Однако на самом деле умение читать подтекст – важный социальный навык. На первый взгляд, он может показаться нелогичным и двусмысленным, но с практикой вам будет не только проще понимать подтекст, он станет ценным инструментом для успешного общения. Умение читать между строк – это навык, который предотвращает недопонимание, сглаживает возможные конфликты и помогает людям лучше понимать друг друга, даже если иногда кажется, что это не так.

Подтекст существует везде, от общения на работе и во время свиданий до отношений в социальных ситуациях и семьях. По сути, львиная доля свиданий опирается именно на подтекст, поскольку сексуальное напряжение в основном строится на том, что вы не раскрываете свои истинные намерения сразу. Если вы приглашаете кого-то на ужин, а он говорит вам, что занят, то, возможно, он действительно занят, а может, просто не хочет ужинать с вами. Если вы пригласили одного и того же человека четыре раза и каждый раз он говорит, что занят, значит, есть дополнительный подтекст, который вы должны распознать. Скорее всего, на романтическом фронте ничего хорошего вам с этим человеком не светит.

Своим поведением и выбором слов мы даем подсказки и отчаянно надеемся, что люди их поймут. Конечно, в этом

и кроется причина пассивно-агрессивного поведения – нам неудобно сказать что-то прямо, и наши косвенные намеки становятся все более агрессивными и неприятными. Как вид, мы довольно неконфликтные и неконфронтационные. Мало кто чувствует себя комфортно, выставляя свои чувства и мнения напоказ, особенно когда они противоречат мнениям и чувствам других людей. Прямота по сути своей предполагает довольно сильное напряжение, поэтому мы предпочитаем ее избегать.

Чтобы представить себе, как подтекст работает в социальных ситуациях, подумайте, как его используют в литературных произведениях или сценариях. Когда вы смотрите фильм или читаете книгу, вам обычно не говорят, что понимают, чувствуют или думают персонажи, и, не смотря на это, вы точно знаете, какой смысл вкладывается в ту или иную сцену и отношения. Все благодаря подтексту.

В данном контексте принято говорить, что мы «проникли в суть персонажа» – теперь мы знаем, что движет им и мотивирует его, что он чувствует по отношению ко всем остальным персонажам истории и что скрывается за всеми его поступками. Если не дать персонажам четких мотивов и заставить всех в фильме действовать только на уровне «что видишь, то и получаешь», мы получим скучный фильм, не оказывающий никакого эмоционального воздействия.

Даже в фильмах может присутствовать двусмысленный подтекст – иногда намеренно, а иногда и нет. Это пробелы, которые зритель должен заполнить сам, вот почему два человека могут выйти после просмотра фильма и высказать радикально разные точки зрения о смысле, который пытался передать режиссер.

В качестве примера подробнее рассмотрим одну сцену, чтобы наглядно проиллюстрировать значение подтекста. Никогда не забывайте, что мы должны разделять скрытую и открытую коммуникацию.

Представьте себе комнату, в которой находится мужчина; он держит в руках небольшую светло-голубую коробочку. На столе розы и шампанское. Сбоку кадра появляется женщина, которая собирается покинуть комнату. Она не замечает мужчину. И тут он говорит: «Постой!»

Почему мужчина зовет женщину?

Если вы ответите: «Потому что он хочет сделать ей предложение», значит, вы поняли подтекст, присутствующий в этой простой сцене. В диалоге не говорится, что мужчина хочет сделать женщине предложение руки и сердца. Вы сделали подобный вывод на основе сочетания настроения, описания и самой сцены.

Является ли слово «постой» подтекстом? В этой сцене мужчина просит женщину остановиться. В его словах нет никакого скрытого смысла, он имеет в виду «Не уходи!» или, возможно, «Останься!», в зависимости от того, каким тоном было сказано это слово.

Представьте, что вместо этого мужчина прямо скажет: «Я накрыл для тебя стол и намерен сделать тебе предложение и подарить вот это прекрасное кольцо, которое я купил у Tiffany & Co». В реальной жизни такого не произойдет, поэтому сценарий для фильма нужно написать с подтекстом, который позволит людям понять, что происходит.

Умение разгадывать смысл любого входящего сообщения с помощью понимания подтекста – неотъемлемая часть

блестящей коммуникации и привлекательный навык. Если вы внимательно присмотритесь, то вскоре обнаружите, что почти все, что говорит человек, имеет оттенки подтекста, предназначенные для сознательной или бессознательной передачи дополнительных сообщений.

Обращайте внимание на историю жизни и опыт людей и на то, как это соотносится с текущей ситуацией. Какие эмоции здесь присутствуют? Подсказка: всегда задействована как минимум одна основная эмоция. Она неизбежно будет влиять на мнение, приоритеты и мотивы людей, причем таким образом, что их сообщение будет отличаться от их слов. Если вы знаете общие черты личности человека, вы вполне можете сделать определенные выводы, проанализировав ситуацию с точки зрения его привычного поведения. Если очень кроткий и тихий человек говорит: «Я согласен... наверное», то это, скорее всего, означает, что внутри он кричит: «НЕТ!» Таким образом, учитывайте контекст и то, как опыт человека влияет на его общение.

Судите об искренности человека, анализируя тон его голоса. Он сердит, серьезен или саркастичен? Соответствует ли тон словам? Если человек говорит «да», но при этом использует саркастический тон, то, скорее всего, он имеет в виду «нет». Если он говорит «да», но при этом сердится, то, скорее всего, он недоволен результатом беседы. Если человек не сосредоточен и говорит «да» машинально, значит, у него есть сомнения или, возможно, ему все равно. Существует практически неограниченное количество интерпретаций тона голоса, но большинство из них, по сути, означают, что слова не следует принимать за чистую монету.

Понаблюдайте за тем, как люди реагируют на вас. Если оценить, насколько они терпеливы, насколько они вежливы себя ведут и насколько стараются быть любезными, вы

поймете, как они относятся к тому, что вы говорите. Также важно, сколько длится молчание между вами и насколько собеседник проявляет интерес. Если человеку требуется много времени, чтобы ответить на простой вопрос, значит, ему пришлось подумать над ответом, и, возможно, он использует подтекст для передачи негативного ответа, даже если на словах он с вами соглашается.

Другой аспект, требующий особого внимания, – проверить, насколько сильно собеседник отклоняется от своей привычной модели поведения. Если ваш руководитель, обычно жизнерадостный, однажды пришел на работу мрачным и раздраженным, что это может означать? Изменится ли ваша интерпретация, если это день его рождения, или Рождество, или зарплатный день? Все эти мелкие детали могут превратить его слова «Все хорошо» в прямо противоположное послание. Проверьте это сами прямо сейчас: посмотрите, насколько по-разному можно произнести фразу «Все хорошо». Вы заметили, что всего несколько небольших нюансов могут изменить смысл фразы от искренней радости до сомнения и оборонительной позиции?

Подтекст дает подсказки, которые вы можете использовать, чтобы стать экспертом в общении. Люди оставляют знаки повсюду.

Конечно, самое сложное – расшифровывать весь этот поток информации одновременно и быстро, в обычном повседневном общении. Это означает, что перед вами стоят фактически две задачи: (1) осмысливать разговор и реагировать на него соответствующим образом и (2) быть на чеку в поисках подтекстовых сигналов. Можно натренировать себя, чтобы улавливать определенные типы подтекста и социальных сигналов, но сможете ли вы уловить их и при этом обратить внимание на другие сигналы? Или вы сможете

наблюдать только за ограниченным количеством факторов одновременно? Может показаться, что вам нужно три мозга и шесть пар глаз, чтобы уловить такое количество сигналов одновременно – и вначале действительно будет нелегко.

Единственное, что мы можем сделать, – начать с малого и тренироваться до тех пор, пока это не превратится в подсознательную привычку задавать себе вопросы: *почему он это сказал, что он чувствует и что это может означать?*

Я хотел бы закончить раздел о подтексте небольшим упражнением, чтобы настроить вас на нужную волну. Оно довольно простое: выйдите на улицу и понаблюдайте за общением людей – например, сидя в кафе и тайком поглядывая на посетителей за соседними столиками. Вы не услышите их разговоры, так что вам придется угадать подтекст скрытого общения. Придумайте предысторию, эмоции и мотивации для людей, за которыми вы наблюдаете. Дайте волю воображению и сочините целый рассказ. Когда вы станете лучше разбираться в подтексте, вы обнаружите, что истории, которые вы придумываете в подобных ситуациях, станут намного точнее.

Скажи мне, над чем ты смеешься, и я скажу, кто ты

В большинстве анкет на сайтах знакомств упоминается о том, как важно иметь чувство юмора, но вы когда-нибудь задумывались о том, что юмор – такая же личностная характеристика, как экстраверсия или креатив?

Психолог Альберто Диониги объясняет, что чувство юмора на самом деле представляет собой сочетание многих

других аспектов личности, что делает его особенно полезным, если мы хотим улучшить наши навыки чтения людей.

Вы когда-нибудь задумывались, почему вам сразу же нравится человек с тем же стилем юмора, что у вас? Вы замечали, что одни люди обожают черный юмор, в то время как другие предпочитают более невинные и безобидные шутки?

Тому есть причина. Множество современных исследований говорят о том, что юмор – мощный индикатор наших ментальных привычек, стратегий преодоления трудностей, сильных и слабых сторон. Он указывает на наши предпочтения, ценности, самооценку, ожидания, настроение, идентичность, культурную принадлежность и даже на то, какие средства массовой информации для нас в приоритете. Юмор находится не за пределами официальных категорий личности, а считается одним из главных маркеров того, кто мы по сути своей.

Перечислим несколько примечательных корреляций между стилем юмора и личностью.

Обратите внимание на самоуничижительный юмор: умеет ли человек посмеяться над своими недостатками?

– Я хочу покончить с собой, но боюсь долгосрочных обязательств, поэтому просто много сплю.

Капелька самоуничижительного юмора говорит об относительно стабильном самоощущении и психологической устойчивости. Но это тонкая грань – если вы заметили, что человек постоянно насмехается над собой или принижает себя в попытке вписаться в общество, это может указывать на неадекватный механизм преодоления

трудностей. Одно дело не расстраиваться из-за своих недостатков, но, если ваши насмешки над собой вызывают неловкость у окружающих, это может свидетельствовать о действительно заниженной самооценке, пассивной агрессии или попытке спастись от негативных чувств или избежать их.

Одна самоуничижительная шутка, скорее всего, ничего не значит, однако постоянная практика самоуничижения может указывать на более серьезные проблемы, связанные с депрессией и тревогой.

Обратите внимание на черный юмор: находит ли человек смешными сатиру, цинизм, иронию и сарказм?

– Гм, бак пуст. Похоже, нам пора заправиться.

– Да что ты! Иногда твоя гениальность поражает меня.

Постоянный черный юмор может указывать на темную личность. Некоторые исследования показывают, что люди с высоким уровнем макиавеллизма (одной из черт «темной триады»), то есть, по сути, манипуляторы, склонны смеяться над шутками, граничащими с жестокостью и издевательствами.

Для некоторых такой юмор является способом контролировать окружающих, например, обесценивать, унижать их или нападать на них, утверждая при этом «да это просто шутка!», или своими шутками ставить людей в неловкое положение. Если у кого-то есть привычка смеяться над самим понятием манипуляции, это может свидетельствовать о том, что он прекрасно умеет манипулировать без зазрения совести.

Обратите внимание на юмор, который повышает статус «шутника» или понижает статус всех остальных.

– Знаете, я всегда чувствую себя умнее после прочтения ваших работ.

Не все темные черты характера связаны с черным юмором. Психологи объясняют, что нарциссы и психопаты на самом деле могут предпочитать более легкие виды юмора (веселые, глупые, абсурдные, остроумные шутки), но используют их в токсичных целях.

Обратите внимание на то, использует ли человек юмор, чтобы исподтишка понизить статус собеседника, повысить собственный статус или и то и другое. Это может отражать более общую тенденцию к антисоциальному поведению или отсутствию эмпатии.

Возможно, вам стоит обратить особо пристальное внимание на то, как используют юмор нарциссы. Они могут быть невероятно веселыми и обаятельными, но их цель всегда заключается в укреплении их собственного превосходящего статуса в глазах окружающих. Ищите устойчивые паттерны – поиск внимания, грандиозный талант рассказчика и определенная театральность в шутках.

Хороший пример шуток, связанных со статусом и нарциссизмом, – когда человек шутит, только чтобы показать-ся умнее, так как знает, что его собеседник не поймет эту шутку. Другой пример – коварный, оскорбительный комплимент, сделанный просто ради удовольствия наблюдать за тем, как собеседник пытается понять, оскорбили его или нет. Еще один пример – розыгрыши, любителей которых совершенно не волнует, что их выходки никого не веселят. Наконец, посмотрите, стремится ли человек быть в центре

внимания или он соревнуется за «титул» самого смешного в социальных ситуациях.

Обратите внимание, смеется ли человек над насилием.

Большинство из нас склонны находить мелкие невзгоды других людей забавными, например, когда кто-то получает тортом в лицо или поскальзывается на банановой кожуре. Однако будьте осторожны, если человек считает уморительным откровенное насилие. Если человек смеется над кровопролитием или реальными преступлениями, это может свидетельствовать о крайнем нравственном отчуждении или об определенной степени десенсибилизации, то есть об уменьшении чувствительности или реакции на насилие. По сути, перед вами человек, способный «отключить» свои нравственные принципы, эмпатию и чувство справедливости. От такого человека нужно держаться подальше!

Обратите внимание на людей, предпочитающих остроумные шутки и подтрунивание над друзьями.

– Привет, неудачники!

– Привет! Добро пожаловать, похоже, ты идеально впишешься в нашу компанию. Хочешь стать нашим председателем?

– Ну кто-то же должен поддерживать здесь стандарты.

– Стандарты?! Это противоречит правилам клуба, и ты это знаешь.

– Погодите, у нас есть стандарты и правила? Я что-то пропустил?

– Надо же было принять серьезные меры после случая с той футболкой, которую Бен надел на прошлой неделе.

– Да, прости, Бен, мы не хотели говорить, но твоя соседка пожаловалась на тебя полиции. Надеюсь, ты не в обиде, но мы сказали, что не знакомы с тобой.

Не у всех одинаковое чувство юмора, и не все находят смешными одни и те же вещи. Однако стоит обратить внимание на *функцию* юмора, а не только на его содержание. Вы наверняка замечали, что женщина на свидании с понравившимся ей парнем смеется над его шутками, независимо от того, смешные они или нет. Почему? Функция как его шуток, так и ее смеха очевидна: сигнализировать о заинтересованности, усилить эмоциональную близость и сообщить о взаимном притяжении.

То же самое можно сказать о любом виде просоциального подшучивания, которое необходимо не столько потому, что это смешно, сколько потому, что его негласная задача – поднять всем настроение. Остроумная болтовня в кругу друзей (у ирландцев есть специальное слово для этого: *craic*) может снизить общий уровень тревожности и депрессии и усилить чувство групповой сплоченности. Человек, который хорошо реагирует на подобный юмор, посылает четкий сигнал: он ценит социальные связи и готов приложить усилия для того, чтобы вести себя просоциально.

Обратите внимание на людей, которые шутят вопреки превратностям судьбы.

– Что?! У тебя рак?!

– Ш-ш-ш, говори тише, а то остальным тоже захочется!

Человек, который с юмором реагирует на трагедию, неловкость или дискомфорт, демонстрирует свою стойкость и дает вам представление о своем механизме преодоления трудностей. Конечно, важно не перегибать палку: если человек никогда не способен быть серьезным, то, возможно, это говорит о склонности избегать неприятных чувств или, наоборот, чрезмерно компенсировать их. Подумайте, почему он так поступает и какую более широкую роль играет в его жизни этот стиль юмора.

Зачастую люди смеются, чтобы разрядить обстановку, и то, что они находят наиболее неуместным и смешным, на самом деле вызывает у них наибольшую тревогу и внутреннее беспокойство. Если вы замечаете, что люди находят наиболее нелепым и смешным в окружающих, вы увидите отражение их истинных ценностей. Например, если человек постоянно смеется над теми, кто неправильно произносит слова или совершает социальные промахи, это может указывать на беспокойство по поводу собственного интеллекта или социального положения.

Обратите внимание на людей, которые, казалось бы, всегда знают, как разрядить обстановку или разрешить конфликт с помощью своевременной шутки. Они демонстрируют колоссальную эмпатию и социальную чуткость. Скорее всего, это зрелые люди, с высоким уровнем самосознания, способные к самоанализу.

Юмор – это, конечно, крайне субъективное понятие, но мы можем многое узнать о человеке, если посмотрим, над чем он смеется. Верно и обратное: например, если человек категорически отказывается смеяться над насилием в фильме, то, возможно, он демонстрирует твердые нравственные принципы. Аналогичным образом тот, кто постоянно отвергает или игнорирует дружеские шутки в группе,

посылает четкий сигнал: «Меня не интересует принадлежность к группе. Я не считаю себя частью вашей компании».

Выводы

- Мы уже обсудили, какие ценности и мысли могут быть у людей. Эта глава посвящена эмоциональным сигналам, которые мы можем использовать для анализа людей, и если учитывать все эти параметры вместе, то мы сможем лучше предсказывать и понимать как мышление, так и эмоциональное состояние людей.
- Чтобы лучше понять эмоции людей, сначала разберитесь со своими собственными эмоциями. Для этого необходим эмоциональный интеллект, и, согласно концепции Дэниела Гоулмана, эмоциональный интеллект включает в себя самосознание (что я чувствую и почему), самоконтроль (как я могу выражать свои эмоции безопасно и извлекать из них уроки), самомотивацию (что делает меня счастливым и как я могу этого достичь) и социальную осознанность (что чувствуют другие люди и почему). Все начинается с понимания себя, а затем приходит осознание того, что у каждого человека есть столько же бессознательных и скрытых мыслей, которые определяют его эмоции и поступки. Это особенный способ мышления, которому необходимо научиться, и он позволит вам получить значительный объем информации даже из короткого взаимодействия.
- Точно так же мы должны научиться лучше понимать подтекстовые сигналы. Это связано с социальной осознанностью как частью эмоционального интеллекта. Мы должны осознать, что львиная доля общения является скрытой, и все же большинство из нас реагируют только на явные, вербальные сообщения. Это означает, что мы часто

упускаем истинный смысл слов и действий людей. Самый простой способ практиковать этот особый метод мышления заключается в том, чтобы подумать, *почему он это сказал, что он чувствует и что это может означать.*

- Можно многое узнать о людях, если наблюдать, над чем они смеются. Если человек находит насилие, цинизм, сарказм и манипуляции смешными, то это может свидетельствовать о темных чертах характера, в то время как добродушное, остроумное и просоциальное подшучивание выполняет совершенно другую функцию и может коррелировать с психологическим здоровьем и устойчивостью.

Глава 5

Просто спросите

Знаменитый греческий философ Аристотель однажды сказал: «Познание самого себя есть начало всякой мудрости», а отец-основатель Соединенных Штатов Америки Бенджамин Франклин, видимо, придерживался схожих мыслей: «Есть три вещи, сделать которые необычайно трудно: сломать сталь, раскрошить алмаз и познать самого себя». Один говорит, что самопознание – корень мудрости, а другой говорит, что самопознание – труднодостижимая цель. Что ж, противоречия здесь нет.

Конечно, эта книга посвящена не самосознанию, однако мы знаем, что обретение самосознания является как предпосылкой, так и неизбежным результатом умения читать и анализировать людей. В каком-то смысле это просто, но не очень-то легко.

Читая предыдущие главы, вы, возможно, задавались вопросом: «Надо же, сколько усилий и догадок – почему бы просто не *спросить* людей о том, что я хочу узнать?» И это прекрасный вопрос! Если среди читателей есть ученые, то они наверняка уже знают, что во многих случаях невозможно объективно наблюдать за тем или иным явлением, если вы сами являетесь частью этого явления. Говоря

социальным языком, как только вы задаете кому-то вопрос, вы в каком-то смысле меняете его мысли и эмоции, а значит, и ответ.

Подумайте о том, что люди всегда стремятся представить миру свою собственную версию себя, и у них есть на то определенные причины. Их цель может заключаться в том, чтобы предстать в максимально выгодном свете, но речь может идти и об откровенном утаивании, притворстве и обмане. Анализируя людей, *когда они не замечают этого*, вы можете наблюдать за тем, что скрывается под их маской. Это почти всегда дает более точное «прочтение».

Однако вы действительно можете многое узнать о людях, обратив внимание на маску, которую они сознательно носят (например, почему они выбрали именно эту маску, а не другую?), и вы можете почерпнуть многое о ценностях, целях и мотивах людей, глядя на то, как они себя преподносят... и что они предпочитают игнорировать или скрывать. Это целое искусство, но оно не является основной темой данной главы. Вместо этого мы сосредоточимся на *косвенных* вопросах, поскольку можно многое узнать о людях по их ответам. Кстати, тот же метод позволит вам лучше узнать и себя.

Как люди обычно развивают самосознание? Основное внимание уделяется тому, чтобы задавать себе простые и прямые вопросы, которые, как мы надеемся, приведут нас к откровениям, выходящим за пределы нашего опытного познания. Как правило, мы задаем себе вопросы вроде такого: «Что делает меня счастливым и удовлетворенным?» Такие прямые вопросы считаются весьма неудачной отправной точкой, потому что они заставляют наши мысли бесцельно блуждать и придумывать ответ буквально из ничего. *Намеренно* формулируя ответ, мы теряем всякую

искренность, и истина как бы испаряется. Зачастую это не приводит ни к каким откровениям о себе, кроме красивых банальностей. Есть риск солгать себе или даже интерпретировать вопрос нежелательным образом.

Серьезно, попробуйте прямо сейчас ответить на этот вопрос так, чтобы получить ценную информацию и направление для дальнейшего развития. Сможете ли вы это сделать?

Если нет или если вы обнаружите, что подбираете слова, которые вам следует сказать в ответ на такой вопрос, то вы поймете один из недостатков этого вопроса, когда вы задаете его другим. Действительно, в прямом вопросе обычно нет ничего «прямого» (если вы не спрашиваете: «Как вас зовут?»)!

А если бы вас спросили, например: «Каких событий на предстоящей неделе вы больше всего ждете?», или «Что бы вы сделали, если бы выиграли в лотерею и могли бы выбирать, как провести время?», или «Куда бы вы хотели съездить в отпуск?»?

Попробуйте ответить на эти вопросы. Скорее всего, они приведут к более конкретным ответам (выявят интересные подробности о вас или других людях), которые вы сможете анализировать. И вот вы уже живой, многоплановый человек. Когда речь идет о косвенных вопросах, мы спрашиваем о поведении людей, которое является более доступным и очевидным источником информации. Ответы на эти «простые» вопросы на самом деле могут дать самые многогранные и богатые данные и обеспечат наилучшую основу для понимания людей на более глубоком уровне. Мысли и намерения важны, но в конечном итоге, если они не воплощаются в действия, то они, по сути, бесполезны для наших целей.

Если вы проанализируете свои собственные ответы на приведенные выше вопросы, то увидите, насколько проще их интерпретировать и развивать с их помощью более общие, более абстрактные темы, обсуждение которых также дает информацию о вас. Например, вы можете сказать, что именно семья делает вашу жизнь счастливой и полноценной, но если ваш любимый вид отдыха – путешествие в одиночку, если вы с нетерпением ждете понедельника и помните дни рождения своих коллег намного лучше, чем дни рождения своих детей, то складывается более точное, основательное представление о том, какой вы человек на самом деле...

Косвенные вопросы; прямая информация

В этой главе предлагается новый способ анализа людей. С помощью невинных вопросов мы можем вскрыть значительный объем информации, отражающей целое мировоззрение или отдельные ценности человека. Например, что, если вы спросите своего собеседника, откуда он узнает новости, какой телевизионный канал, какие издания, какие журналы и каких аналитиков и ведущих он предпочитает? Это яркая иллюстрация косвенного вопроса, который позволяет вам получить довольно точное представление о том, как он мыслит. Конечно, без некоторых догадок и предположений не обойтись, но, по крайней мере, у вас будет конкретная информация, на которую можно опереться, и множество четких ассоциаций. Более того, большинство людей не стесняются делиться подобной информацией и с радостью предоставят ее, не раздумывая.

Мы начнем эту главу с нескольких косвенных вопросов, прежде чем копнем глубже и попросим людей рассказывать о себе подробнее, и посмотрим, что мы можем извлечь

из этой информации. Вопросы сформулированы так, чтобы побудить человека задуматься и вдохновить его на глубокие размышления. Они призывают людей раскрыться, чтобы мы смогли понять их поведенческие и мыслительные модели. Эти вопросы позволяют получить интересные сведения, но при этом не кажутся навязчивыми.

1. Какую награду вы бы стремились получить больше всего и какого наказания вы бы стремились избежать больше всего?

Ответ на этот вопрос поможет выявить истинные мотивы, стоящие за стремлениями человека. Что на самом деле движет людьми, помимо очевидных факторов? Что их действительно заботит? И какая боль или удовольствие имеет для них значение? На инстинктивном уровне что действительно важно для них, как в позитивном, так и негативном плане? Отчасти этот ответ также отражает ценности человека.

Например, азартные игроки хотят получить один приз – джекпот. Они пытаются снова и снова, будь перед ними билеты моментальной лотереи или игровые автоматы, лишь бы выиграть большой приз – деньги. Мотивированы ли они тем, чтобы отыграть свой проигрыш? Надеются ли они баснословно разбогатеть? Действительно ли им нужны деньги, или они просто заполняют пустоту и отвлекают себя от иных мыслей?

Почему они так усердно стараются? Можно предположить, что их мотивация – это острые ощущения и возбуждение, связанное с риском. Для них важен стабильный заработок или поиск своего предназначения? Все возможно. Если вы выясните, что человек хочет больше всего и почему, вы наверняка обнаружите, что им движет, не спрашивая

об этом напрямую. Ответы людей на этот вопрос дают четкое представление об их приоритетах и о том, что они считают мукой и удовольствием в своей жизни.

Обратите внимание на эмоции, скрывающиеся за ответами, и вы сможете довольно точно определить ценности человека. Например, цель подняться до уровня генерального директора существует не в вакууме – какие чувства, эмоции и ожидания связаны с этим желанием? Точно так же желание вылезти из бедности связано с конкретным стремлением к безопасности и защите от жизненных невзгод.

2. На что вы готовы раскошелиться, а на чем вы готовы сэкономить или что вообще не покупать?

Ответ на этот вопрос показывает, что важно для человека в жизни, что он хочет испытать и чего он хочет избежать. Речь не идет о покупке одного или нескольких предметов; наступает момент, когда материальные вещи теряют смысл и главным становится то, что эти вещи демонстрируют и дают. Например, иногда стоит потратить деньги на впечатления вместо новой сумочки, поскольку это улучшит общее благополучие и отношение к жизни. И снова обратите внимание на эмоции и мотивы, лежащие в основе ответа.

Так на что вам не жалко потратиться, а что для вас не имеет значения? Например, обдумывая расходы на отпуск, люди могут потратиться на шикарную морскую экскурсию и при этом остановиться в обшарпанном отеле. Это говорит об их желании пережить незабываемые впечатления, а не жить в красивом отеле с золотыми унитазами, поскольку они считают это пустой тратой денег. Другие могут выбрать противоположный вариант и наслаждаться всеми

благами цивилизации, не уделяя внимания достопримечательностям. В любом случае они использовали свои деньги, чтобы буквально подтвердить свои приоритеты и ценности и потратиться на них.

Вы тратите деньги на то, что делает вас счастливым, поэтому, если вы проанализируете, на что вы транжирите деньги и на чем экономите, то сразу поймете, что для вас важно в повседневной жизни. Сравните это с ответом на такой вопрос: «Что вы цените в своей повседневной жизни?»

Тот же принцип применим к времени и усилиям. Куда они направлены, сознательно или бессознательно, там и сосредоточены ценности людей.

3. Какими были самое важное достижение в вашей жизни и самое большое разочарование или самая большая неудача?

Общеизвестно, что опыт, будь он хорошим или плохим, формирует человека. Достижения и неудачи влияют на то, как мы воспринимаем себя. Значимый опыт также способствует формированию самоидентификации – *вы такой, потому что вы сделали то-то, добились успеха или потерпели неудачу*. Мы не можем избежать того факта, что прошлые события часто влияют на наши сегодняшние и будущие действия. Конечно, свое мировоззрение можно изменить, но наша с вами цель сейчас не в этом. Суть в том, что важные события отражаются на всей нашей жизни.

Поэтому по ответу на этот вопрос вы поймете, как люди воспринимают себя, хорошо или плохо. Неудачи будут болезненно напоминать о недостатках, которые они ненавидят в себе, в то время как успехи подчеркнут сильные стороны, которыми они гордятся.

Женщина, сделавшая карьеру и поднявшаяся по корпоративной лестнице, может с гордостью размышлять о своих успехах. Почему она считает это своим главным достижением? Потому что она ценит независимость, стойкость и решительность, а это именно то, что нужно, чтобы построить карьеру. Она вспоминает все, что ей пришлось сделать, чтобы заполнить угловой офис, и положительно оценивает эти шаги.

Таким образом, ответ, в котором она отмечает свои карьерные достижения, на самом деле является рассказом о ее положительных чертах, использованных ею для достижения этой цели, – ее самоидентификации. Как вы понимаете, негативная самоидентификация могла бы проявиться, если бы эта женщина рассказала о своих неудачах и о том, что она застряла на работе, которую презирает.

Ответы на этот вопрос показывают, кем люди хотят быть, и это отражается в том, в какой степени оправдались или не оправдались их ожидания.

4. Что дается вам легко, а что всегда утомляет?

Этот вопрос необходим для того, чтобы лучше понять, что на самом деле приносит удовольствие людям. Если занятие не требует усилий, это не всегда объясняется врожденным талантом, а скорее свидетельствует о том, что человек получает от этого удовольствие. Напротив, если занятие всегда изнурительно, это не всегда говорит о недостаточной компетентности человека, а скорее о его отвращении к самому занятию.

Таким образом, ответ на этот вопрос может показать, в чем люди находят естественную радость и удовольствие, даже если они сами этого не осознают.

Например, отвечая на этот вопрос, пекарь может признать свои довольно посредственные креативные способности при смешивании ингредиентов для приготовления десерта. Хотя его уровень профессионализма выше среднего, он не талантлив от природы, и, сколько он себя помнит, ему всегда было очень трудно. У него нет врожденного таланта к кулинарному творчеству, и все же он находит в нем радость, которая постоянно тянет его к этому занятию. Это сложно, но в то же время легко, потому что не надоедает ему.

С другой стороны, у него может быть врожденный талант к пониманию кулинарного баланса и следованию традиционным рецептам, но он не считает это ценным и заслуживающим внимания. Если бы мы рассматривали только его врожденные таланты, мы бы пришли к выводу, что ему следует лишь готовить блюда по чужим рецептам. Но это вовсе не то, что для него важно. Как уже говорилось, куда мы тратим наши время, усилия, энергию и деньги, там и сосредоточены наши ценности.

5. Если бы вы могли создать персонажа в игре, какие черты вы бы подчеркнули, а какие убрали?

Этот вопрос раскрывает, что люди считают своим идеальным «я», а также что, по их мнению, второстепенно в этом мире. Представьте, что у вас ограниченное количество баллов, которые вы можете присвоить человеку, и всего шесть черт личности, по которым можно распределить эти баллы. Какие из них вы решите подчеркнуть и усилить, а какие оставить на среднем уровне или даже выкинуть?

Предположим, у вас есть возможность выбирать между такими чертами, как харизма, академический интеллект, чувство юмора, честность, стойкость и эмоциональная

осознанность. Черты, которым вы предпочтете присвоить максимальное количество баллов, – это то, каким бы вы хотели быть в глазах окружающих. Это может отражать ваш сегодняшний характер, а может быть совершенно противоположно тому, кем вы являетесь на данный момент. В любом случае более чем вероятно, что это отражает либо то, как вы видите себя, либо то, каким вы хотели бы себя видеть. А другие черты? Они не имеют особого значения. Мы ищем людей с теми чертами, которые нам нравятся, и не торопимся сближаться с теми, кто обладает другими чертами. За каждой чертой, вероятно, стоит целая история, которую тоже можно выбирать.

Можно задать схожий вопрос: «Какие черты часто встречаются у других людей?» Этот вопрос заимствован из психологического исследования Дастина Вуда, проведенного в 2010 году, в ходе которого он обнаружил, что люди склонны присваивать другим те черты, которыми обладают сами. Предположительно, это происходит потому, что люди склонны видеть свои собственные качества в других. Никто не верит, что у него уникальные черты характера, и поэтому мы считаем, что все люди имеют схожие с нами взгляды и образ мыслей. Ответ на этот вопрос дает представление о том, какими чертами характера, по мнению людей, они обладают, плохими и хорошими. Отсюда вы узнаете, какой у них взгляд на мир в целом – доброжелательный, щедрый, недоверчивый, хулиганистый или даже злой, коварный.

6. Какой благотворительной организации вы бы пожертвовали миллионы, если бы пришлось?

Этот вопрос побуждает человека задуматься о том, что его волнует в рамках всего мира, а не только его собственной жизни.

Пожертвуете ли вы денежные средства приюту для животных или благотворительному фонду по борьбе с раком? Или спонсируете образование ребенка из страны третьего мира? Ответы могут быть совершенно разными. Возможно, прямо или косвенно вы уже сталкивались с подобными благотворительными программами. Как бы то ни было, это показывает, что действительно важно для людей, когда они начинают думать не только о себе. Вы поймете, что их заботит в мировом масштабе и как они видят свое место в этом мире. Другими словами, чьи интересы они склонны ставить во главу угла или чьими интересами они руководствуются? Как всегда, обратите внимание на эмоции, лежащие в основе ответа.

Подобные вопросы позволяют лучше понять ценности людей, их идеи и уровень осознанности. Цель этих вопросов – опять же, проанализировать поведение. Эти вопросы помогают человеку задуматься о наиболее значимых аспектах их характера. Они также побуждают выйти за рамки предсказуемых утверждений и органично стимулируют более осмысленные размышления. Не ограничивайтесь ответами и читайте между строк. Критическое мышление, оценка и рефлексия – вот ключевые навыки, которые здесь задействованы.

Далее мы копнем глубже и попросим людей рассказать целую историю вместо короткого ответа и посмотрим, какую информацию мы сможем получить, услышав их внутренний диалог.

Истории и внутренний диалог

Чем больше вы слышите, как люди рассказывают о своих потаенных мыслях и желаниях, тем больше у вас информации,

чтобы строить догадки и анализировать. Как уже говорилось, намного эффективнее получить развернутый ответ на косвенный вопрос, чем прямо попросить человека рассказать о его жизни.

Основная цель – вникнуть в подсознательные мысли человека. Если вы зададите себе конкретный вопрос (например, «Что делает меня счастливым?»), то вряд ли сможете на него ответить. Даже если вы ответите на него, то, скорее всего, этот ответ не поможет вам достичь счастья.

Так какие же истории рассказывают себе люди и какую информацию можно из них извлечь?

Есть два основных интересующих нас метода: упражнение «Семь историй» от Кейт Уэндлтон и личностный тест психолога Карла Юнга. Оба метода направлены на то, чтобы оценить личность на основе ответов, которые люди дают на, казалось бы, не связанные с этой целью вопросы. И действительно, сейчас вы поймете, почему их сравнивают с гороскопом или проницательным взглядом на психику человека, в зависимости от того, с кем вы разговариваете.

Упражнение «Семь историй»

Кейт Уэндлтон, консультант по вопросам карьеры, разработала это упражнение на основе работы Бернарда Холдейна, который помогал военнослужащим перейти на гражданскую работу.

После Второй мировой войны в 1940-х годах рынок труда наводнили ветераны, которые вернулись домой и искали работу. Стало совершенно очевидно, что многие предприятия и организации не обладали достаточными ресурсами

и нужными вакансиями, чтобы использовать таланты и способности этих людей. Ветераны привыкли к работе, связанной с войной. Но эти профессии не всегда были востребованы в гражданской жизни. Никто понятия не имел, как оценивать способности этих людей. Похоже на историю MBTI, не правда ли?

Холдейн хотел помочь ветеранам. Во-первых, он попросил их вспомнить свои лучшие достижения, а также перечислить, чем им больше всего нравится заниматься. Затем он помог им определить свои индивидуальные сильные стороны и навыки, которые можно использовать на гражданской должности. В частности, он уделял большое внимание поиску тех качеств, которые будут полезны работодателю.

В-третьих, Холдейн помогал ветеранам формулировать и продвигать свои предложения таким образом, чтобы привлечь потенциальных работодателей. Он помог работодателям осознать преимущества найма ветеранов на основе их навыков, достижений и увлечений.

Традиционные методы поиска работы всегда опирались на так называемый внешний подход. Иными словами, людей пытались приспособить к работе, а не подбирали работу под конкретные навыки людей. Холдейн предложил прямо противоположный подход, и, хотя в то время он считался крайне радикальным, он помог многим ветеранам, которым требовалось содействие в поиске работы.

Упражнение «Семь историй» состоит из следующих шагов.

Шаг первый: запишите 25 своих достижений

Вам предлагается назвать 25 достижений, которые доставляют вам особенную радость. Для этого придется поразмышлять

о ваших жизненных успехах, начиная с детства и заканчивая сегодняшним днем. Ответы должны быть конкретными, а не просто общими утверждениями. Как правило, это задание представляет некоторые трудности, но здесь важно довериться своей интуиции. Запишите все, что вызывает у вас приятные чувства. Двадцать пять – это много, *о чем бы ни шла речь*, но главное, чтобы вы копнули глубоко и дотошно обыскали каждый уголок своей жизни. Достижения могут быть довольно незначительными, но в их основе будет лежать колоссальное и поучительное чувство торжества и победы.

Например, вы напишете, что были избраны президентом десятого класса старшей школы или что организовали благотворительный сбор средств в пользу бездомных, когда учились на третьем курсе колледжа. В общем и целом это не такие значимые события, но они говорят о конкретных чертах характера и ценностях.

Шаг второй: сократите список до семи достижений

Из списка 25 достижений следует оставить только семь наиболее важных и значимых, которые сделали вас счастливыми. На этом этапе уже понятно, что личная значимость события важнее, чем реальные масштабы достижения. Именно в этом и заключается суть упражнения.

Например, вы победили рак в 32 года после активного курса лечения, и вам пришлось изменить весь свой образ жизни. Или вы вспомните, как самостоятельно собрали свою первую мебель, когда переехали в новый дом. Опять же, это может быть даже что-то совсем незначительное, например, выступление на публике, когда вам удалось перебороть свой страх. Не существует никаких условий и критериев для выбора семи достижений. Скорее всего, вам будет нетрудно решить, какие из них наиболее значимы для вас.

Шаг третий: напишите истории, связанные с этими семью достижениями

Отталкиваясь от семи отобранных вами достижений, нужно написать истории, связанные с каждым из них. На основе этих историй вы должны определить, какие уроки были усвоены или какие навыки появились в результате данного опыта. Определите, что именно сделало их такими личностно значимыми для вас. Напишите историю от первого или третьего лица и обязательно укажите контекст и последствия – что вы почувствовали после этого достижения.

Когда люди анализируют свой опыт, им проще определить те или иные детали/особенности этих переживаний и то, почему именно эти особенности сделали их счастливыми. Они могут увидеть общие темы в своих переживаниях, а также определенные аспекты, которые способствовали их счастью. Как можно подробнее опишите эмоции, которые вы испытывали, и попытайтесь отразить в рассказе, почему возникло такое чувство триумфа и счастья.

Если вы победили рак, то можете рассказать о том, как стали гораздо оптимистичнее смотреть на жизнь, а также более стойко переносить невзгоды. Вы вспомните мучительные моменты химиотерапии, но также, как замечательно медперсонал помогал вам на протяжении всего процесса. Вы видели сострадание медицинского персонала к пациентам и, в свою очередь, стали более позитивным и жизнерадостным.

Если вы вспомнили, как впервые собрали мебель, то подчеркните, например, как почувствовали себя независимым и смогли точно выполнить инструкцию, когда сосредоточили на ней все свое внимание, ни на что не отвлекаясь. Вспомните, каково это было – читать инструкцию, которая

поначалу показалась полнейшей тарабарщиной. Можно также вспомнить то прекрасное чувство, когда вы закрутили последний шуруп и поставили мебель на идеальное место в своем новом доме. Да, это банально, но помните, что речь идет о чувствах и эмоциях, которые вы испытали, а не о самом достижении.

Шаг четвертый: проанализируйте эти истории

Для достижения более глубокой цели вам предлагается теперь поразмышлять и проанализировать то, какие уроки вы извлекли из своего опыта. Более того, вы можете оглянуться на все, что пережили в жизни, и попытаться связать этот опыт с семью историями.

Человек, победивший рак, вспомнит не только о своих чувствах после пережитого, но и сможет проанализировать свое отношение к этому процессу в целом. Возможно, он обнаружит, что это испытание, несмотря на всю тяжесть, послано в его жизни не просто так, и ему было суждено выдержать его и преуспеть. Он вспомнит обо всем, чем он раньше любил заниматься, например, играть в футбол или рисовать, до того как ему поставили диагноз. Возможно, именно это мотивировало его преодолеть недуг и приложить все свои усилия, чтобы снова приступить к любимым занятиям.

Человек, собравший мебель в своем новом доме, поймет, что ему действительно нравятся все прелести и трудности, связанные с тем, что он теперь настоящий домовладелец. Он начнет с мебели, а затем с уверенностью перейдет к более масштабным домашним проектам, таким как замена плитки и пола. Он пройдет по дому и отметит, к примеру, что ванную комнату не мешало бы освежить. Это мотивирует его продолжать работу, потому что ему

понравилось чувство удовлетворения от выполненной задачи, и ему будет проще преодолеть первоначальный страх, оказаться не на высоте.

Смысл семи историй заключается в том, чтобы понять, что люди действительно ценят и чего они хотят, по их собственным словам.

Тест личности Карла Юнга

Еще один популярный тест для оценки личности предложил Карл Юнг (1875–1961). Карл Юнг отличался исключительно аналитическим складом ума. На него оказало большое влияние буддийское мышление, что, безусловно, отразилось на его взглядах и методах изучения людей и типов личности. Он считал, что существует более глубокая связь между личностью человека и тем, как он размышляет о совершенно простых вещах.

Хотя простые вещи не требуют глубокомысленных размышлений, именно ответы на простые вопросы раскрывают больше информации о человеке и его предпочтительном поведении. От восприятия окружающих до представления о собственной смерти – вопросы-задания из этого теста личности можно назвать уникальными и интригующими. Авторство всегда приписывали Карлу Юнгу, но, похоже, большую популярность он приобрел благодаря книге «Дневник» Чака Паланика. Отнеситесь к этому тесту с юмором.

В тесте предлагается ответить на следующие вопросы.

Для начала назовите цвет. Любой цвет. Теперь придумайте три прилагательных, описывающих этот цвет.

Далее назовите животное. Любое животное. Теперь придумайте три прилагательных, описывающих это животное.

Затем назовите вид водоема. Придумайте три прилагательных, описывающих его.

Наконец, представьте, что вы находитесь в комнате. Все стены белые, нет ни окон, ни дверей. Опишите тремя прилагательными, что вы чувствуете, находясь в этой комнате.

Остановитесь здесь. Ответьте на все вопросы. Затем читайте дальше, чтобы узнать, что ваши ответы говорят о вас. Каждый ответ раскрывает любопытную информацию для оценки и анализа.

Ответ на первый вопрос (цвет): три слова отражают ваше отношение к себе.

Ответ на второй вопрос (животное): три слова отражают ваше отношение к другим людям.

Ответ на третий вопрос (водоем): три слова отражают ваше представление об идеальной сексуальной жизни.

Ответ на последний вопрос (белая комната): три слова отражают ваше отношение к смерти.

Посмотрим, что может рассказать нам каждый ответ. Повторим, что ответы, которые вы дали, – не самое важное; главное, какие прилагательные вы выбрали.

Допустим, вы ответили следующим образом:

Бирюзовый: счастливый, спокойный, умиротворяющий.

Олень: робкий, тихий, испуганный.

Водопад: бурный, мощный, сильный.

Белая комната: спокойствие, безмятежность, обескураженность.

Согласно тесту, вы считаете себя счастливым, спокойным и умиротворяющим. При этом окружающие кажутся вам робкими, тихими и испуганными. Вы считаете, что секс должен быть бурным, мощным и сильным, а когда вы думаете о смерти, то ощущаете спокойствие, безмятежность и обескураженность.

Каждый из этих вопросов дает возможность составить интересную характеристику человеку, опираясь на его ответы. Хотя люди считают, что они отвечают на самые обычные и простые вопросы, они получают более глубокое представление о том, кто они на самом деле как личность. Возможно, это наименее научный метод, предложенный в этой книге, но он все же дает пищу для размышлений, и, как минимум, его можно использовать в качестве забавной игры на свидании. Он больше похож на метод свободных ассоциаций или тест Роршаха, который проводит психолог. Что бы ни было у вас на уме, оно существует не просто так, и пока вы формулируете свои ответы и истории, у вас появляется повод выяснить, что же происходит у вас в голове.

Эти истории, вместе с предложенными здесь вопросами, – всего лишь методы выявления истинных намерений людей.

Как поймать человека на обмане с помощью трех простых вопросов

Завершим нашу главу более спорной темой – распознавание лжи. Существует множество басен о том, как лучше всего распознать ложь, а также горы советов от так называемых экспертов, готовых поделиться своими безотказными методами. Правда, однако, куда менее обнадеживающая: в целом обнаружить ложь довольно тяжело. Как ни странно, люди, которые утверждают, что владеют «одним простым приемом», зачастую просто... лгут.

Дело в том, что мы либо очень хорошо лжем, либо очень плохо распознаем ложь, а возможно, и то и другое. Тем не менее исследования в этой области показывают, что точность все же *можно* повысить, если интерпретировать поведение человека в целом в соответствии с неким ориентиром, а не анализировать отдельные признаки, такие как почесывание носа или использование той или иной показательной фразы.

Один из основных принципов выявления лжи заключается в следующем: чтобы понять, как выглядит ложь, мы должны знать, как выглядит правда. Это позволяет нам делать осмысленные сравнения. Это также означает, что выявить ложь у незнакомых людей (или людей, которые постоянно вам лгали) практически невозможно.

По словам Джека Шафера, опытного бывшего агента ФБР и автора бестселлера 2015 года «Включаем обаяние по методике спецслужб», существуют предсказуемые закономерности в том, как лжецы выражают свои мысли. Давайте вспомним некоторые из его советов по распознаванию лжи.

Совет 1. Обращайте внимание на притворную потерю памяти, например, если человек явно делает вид, что не помнит что-то, что на самом деле очень легко вспомнить. Фраза «О, я не помню» – зачастую просто попытка выкрутиться, чтобы не лгать вам в лицо.

Совет 2. Обратите внимание на страдательный залог, то есть грамматическую конструкцию, которая незаметно устраняет субъект/действующее лицо предложения. Например, если вы говорите «часы были украдены», то вы, возможно, скрываете личность ответственного за кражу. Если человек постоянно использует страдательный залог, даже когда это неуместно и неестественно, возможно, он пытается отвлечь ваше внимание от виновного «субъекта»!

Другие грамматические признаки лжи – когда люди старательно объясняют, чего они *не делали*, а не что они *делали*. Лжецы также склонны слишком строго придерживаться фактов и опускать эмоции; правдивый человек, скорее всего, поделиться своими чувствами и мнением, включая свою собственную реакцию на событие и его интерпретацию как часть запомнившегося опыта: «Я вошел в комнату тем утром и увидел, что часы пропали, и помню, что подумал – как странно...»

Совет 3. Обратите внимание на того, кто слишком бурно протестует. Тот, кто говорит неправду, иногда слишком настойчиво доказывает свою правоту и в итоге приводит слишком много совершенно лишних деталей и оправданий. Если его речь звучит так, как будто он долгое время тщательно репетировал длинную историю со всевозможными сложными подробностями, вполне вероятно, что он действительно отрепетировал и успел рассказать себе эту историю, зная, что придется врать.

Напротив, правдивым людям может потребоваться значительно больше времени, чтобы точно выразить пережитое словами, и они обычно приводят меньше деталей и оправданий. Их рассказ кажется менее структурированным. Правдивые истории часто содержат больше сенсорных данных, диалогов и эмоций и могут фокусироваться на неожиданных событиях, а не подчеркивать, что все было как обычно.

Лжецы часто предоставляют слишком подробную фактическую информацию, например, точное время и даты; правдивые люди делают это не так часто. Когда правдивым людям задают вопросы, они, как правило, просто повторяют одно и то же снова и снова, ничего не меняя, в то время как лжец, чем дольше его допрашивают, тем больше он будет добавлять информации и оправданий.

Также обращайте внимание на людей, которые отвечают на вопрос другим вопросом или отвечают на вопрос, который вы не задавали. Особенно внимательно относитесь к людям, которые полностью уклоняются от ответа на вопрос, в том числе если это делается для того, чтобы переложить вину на кого-то другого.

Совет 4. Обратите внимание на ошибки. Правдивый человек без проблем исправит свои ошибки и без проблем расскажет историю, в которой он предстает не в лучшем свете. Лжец, однако, вряд ли станет вносить какие-либо коррективы в свои рассказы или выдумывать лживую историю, которая поставит его в неловкое или глупое положение (однако других он всегда готов оклеветать). Он не хочет показаться неуверенным в своих словах и поэтому будет держаться за свою историю даже тогда, когда правдивый человек с радостью признает, что допустил небольшую ошибку.

Вот вам хитрый совет: намеренно перескажите его историю с ошибкой, а затем посмотрите, поправит он вас или нет. Лжец, скорее всего, пропустит ошибку мимо ушей (ведь для него это не имеет значения, верно?), в то время как правдивый человек поправит вас.

Совет 5. Обратите внимание на повышенную когнитивную нагрузку. По сути, лгать – это тяжелая работа. Она требует от мозга гораздо большей «вычислительной мощности», чем если вы вспоминаете событие таким, какое оно было на самом деле. По этой причине иногда можно распознать ложь, наблюдая, что людям нужно чуть больше времени, чтобы сформулировать информацию.

Они могут тянуть время, просить повторить вопрос, выбрать слишком официальный тон, словно они находятся в суде, или крайне осторожно подбирать слова, чтобы не сболтнуть лишнего. Когнитивная задержка часто связана с тем, что человек буквально пытается уследить за собственной ложью или выдумать что-то на ходу. В целом может возникнуть ощущение, что все не совсем сходится, или, как ни парадоксально, все слишком аккуратно и идеально. Может ощущаться едва уловимое несоответствие между деталями и эмоциями, например, если человек рассказывает, как сильно он расстроился, но делает это в скупающей, отстраненной манере. Как всегда, прислушайтесь к своей интуиции.

Как вы понимаете, несмотря на все эти советы, вероятность ошибиться все равно остается высокой. Другой, вероятно, более полезный прием – использовать стратегические вопросы для выявления обмана. В 2021 году в журнале *Journal of Forensic Accounting Research*, посвященном раскрытию финансовых преступлений, была опубликована работа под названием «Предварительное исследование

эффективности оценочных вопросов в выявлении мошеннического поведения». В ней авторы, Дженсен и Смит, предлагают три очень практических и простых вопроса, которые помогут раскрыть обман.

Эти косвенные вопросы были вдохновлены работой криминальных следователей и других специалистов, зарабатывающих на жизнь блестящим умением вести допросы. Имейте в виду, что эти вопросы предназначены для ситуаций, когда произошло довольно серьезное должностное преступление, например, мошенничество на работе, или кража, или другой антисоциальный поступок. Само собой разумеется, что серьезные преступления требуют вмешательства правоохранительных органов!

Вопрос 1. Как вы думаете, что должно произойти с человеком, который несет ответственность за это преступление/проступок/действие?

Допустим, кто-то взял сотни долларов из церковного ящика для пожертвований, который находился в офисе vicария. Преступник на свободе, тайна не раскрыта. Однако ходит немало разговоров, и у каждого есть свои подозрения. Внимательно прислушайтесь к этим мнениям и попробуйте задать этот вопрос.

Правдивые люди, как правило, требуют от властей довольно сурового наказания за преступление. В конце концов, они не совершали его, и они никак не идентифицируют себя с преступником, поэтому с готовностью советуют наказать преступника со всей строгостью. Они не занимают оборонительную позицию и не рационализируют свое поведение.

Однако тот, кто виновен, но пытается это скрыть, бессознательно чувствует необходимость защитить себя и не

может не предложить более мягкое наказание. Он может чуть преуменьшить значимость преступления или проявить немного сочувствия и снисхождения к преступнику. Он может предложить объяснение, причем зачастую совершенно неуместное. Также будьте начеку, если человек попытается забыть про этот инцидент и жить дальше. «Ну что ж, думаю, мы никогда не узнаем правду». Правдивые люди обычно очень даже хотят узнать, что же произошло на самом деле!

Вопрос 2. Как вы думаете, у кого была возможность совершить это преступление/проступок/действие?

Когда вы просите людей подумать о мотивах противоправных действий других членов группы или организации, вы побуждаете их продемонстрировать вам свой собственный ход мыслей по данному вопросу. Виновные склонны называть людей, отделы или группы, которые на самом деле вряд ли несут ответственность, – словно они просто выхватывают имена из воздуха. По сути, именно это они и делают; расширяя круг подозреваемых, они стремятся внести путаницу, заморочить вам голову и сбить со следа.

Однако невиновные люди, искренне заинтересованные в том, чтобы выяснить правду, не станут беспорядочно обвинять всех и каждого. Лжец скажет: «Да кто угодно мог это сделать – даже шестилетняя дочь викария. Между прочим, я пару раз видел ее возле офиса». Правдивый человек даст более продуманный и логичный ответ: «Что ж, Джанет могла бы сделать это, ведь у нее есть ключи от офиса. Но деньги пропали в субботу, а я знаю, что по субботам приходят уборщицы, так что, возможно, это сделали они?»

Вопрос 3. Как вы думаете, насколько распространены подобные преступления/проступки/действия?

Ответ на этот вопрос бывает очень показательным, так как люди, которые пытаются обмануть, редко проявляют осторожность. Правдивые люди подумают, что это редкое преступление. В каком-то смысле для них оно *действительно* редкое – ведь, возможно, они впервые слышат о таком, поэтому данное событие кажется им необычным и неожиданным. Они могут сказать: «Что вы, такое нечасто случается!» или «Я не помню, чтобы такое случилось раньше». Они сочтут происшествие необычным, неожиданным и прискорбным.

Лжец, напротив, психологически знаком с ситуацией, поскольку сам ее создал, и это не может не исказить его оценку. Он также бессознательно попытается создать такое впечатление, будто подобное поведение гораздо более нормальное и ожидаемое, чем оно есть на самом деле, опять же для того, чтобы преуменьшить свою вину. Он с гораздо большей готовностью проявит спокойное и даже благожелательное отношение к преступлению. «Воровство в церквях? К сожалению, я думаю, что в наши дни это происходит постоянно. Времена, в конце концов, тяжелые».

Стоит еще раз повторить, что эти вопросы, хотя и эффективные, не являются на сто процентов надежными. Помните, что у каждого человека есть своя идиосинкразическая реакция на вопросы, и бывает трудно отличить невербальные сигналы вины от обычных стрессовых реакций, которые люди демонстрируют, когда знают, что находятся под подозрением. Будьте начеку, не раскрывайте все свои карты и соберите как можно больше информации. Распознать ложь непросто, но со временем вы сможете собрать достаточно данных, чтобы выяснить все, что вам нужно.

Выводы

- Умение анализировать людей и самоанализ неразделимы. Знания в одной сфере порождают знания в другой. В этой главе мы обсудили, как получить ценную информацию о людях с помощью простых вопросов. Примечательно, что эти вопросы носят несколько косвенный характер и касаются поведения и действий, а не намерений и мыслей. Мысли слишком легко исказить, к тому же они далеко не всегда точно отражают ваши истинные чувства. Когда вы изучите поведение и действия человека, вы сможете работать на основе конкретной информации и анализировать, опираясь на реальные факты.
- Иногда лучший способ узнать человека – задать ему, казалось бы, невинные вопросы, а выслушав ответ, постараться прочесть его мысли между строк. Такие вопросы предполагают более честные и показательные ответы, чем целенаправленные попытки выяснить личностные особенности человека. Так мы будем учиться анализировать информацию, которую мы получаем от других людей, копать глубже, не ограничиваясь поверхностным уровнем, и искать возможные объяснения.
- Помимо некоторых специфических вопросов, которые побуждают людей рассказать о своих ценностях, мы можем получить информацию, попросив их писать истории. В конце концов, чем больше мы слышим внутренний диалог человека, тем лучше мы его понимаем. Первый способ сделать это – выполнить упражнение «Семь историй», в ходе которого вы спросите людей об их семи наиболее значимых достижениях и попросите написать истории, связанные с этими успехами. То, что проявится в этих историях, расскажет вам гораздо больше об их характере и ценностях.

- Второй метод познания себя и других людей – это личностный тест Карла Юнга, состоящий из четырех вопросов-заданий: назовите цвет, назовите животное, назовите водоем и представьте себя в белой комнате. Прилагательные, которые люди используют для ответа на каждый из этих вопросов, могут рассказать вам нечто конкретное об их личности, спрятанное на бессознательном уровне.
- При умелом использовании оценочные вопросы помогут обнаружить обман. Хотя уловить ложь гораздо сложнее, чем кажется, вы можете собрать интересные данные, если спросите предполагаемого лжеца, какое наказание или какие последствия должны ожидать виновного, кто, по его мнению, мог совершить преступление и насколько часто случаются подобные инциденты. Его ответы могут быть довольно-таки показательными.

Глава 6

Факторы мотивации

Мы попытались определить эмоциональное состояние людей, а также их осознанные ценности. Эти два фактора очень важны для проведения анализа личности. Однако более значимым фактором, лежащим в основе как эмоций, так и ценностей, является мотивация, которую люди черпают из них. Другими словами, *почему* они ведут себя так, а не иначе.

Все сводится к пониманию мышления и поведения людей через изучение ценностей, которые и побуждают их мыслить и действовать подобным образом. Это вопрос причины и следствия. Большинство человеческих существ хотят вполне конкретных вещей, хотя мы несколько отличаемся друг от друга тем, как классифицируем и оцениваем эти потребности, и, безусловно, тем, как, по нашему мнению, лучше всего удовлетворить эти потребности.

Если вы сможете вникнуть в истинные мотивы человека, вы сможете понять его гораздо лучше, возможно, даже до такой степени, что сможете предсказать его поведение в будущем. Этот психологический подход позволяет вам поставить себя на место других людей и понять, что *дает*

им подобное мышление и поведение. Эти знания мгновенно обогатят ваше взаимодействие с людьми.

Опять же, мотивы людей тесно переплетаются с их эмоциями и ценностями, поскольку зачастую преследуют одни и те же цели. Это просто еще один взгляд на то, почему человек поступает именно так, а не иначе, и что мы можем узнать о нем, исходя из этого. Можно сказать так: сущность человека вообще и его индивидуальная личность – единое целое, но можно взглянуть на это целое с разных сторон, задавая разные вопросы. Если спросить, *что* человек ценит, вы получите определенную информацию, которая может отличаться от информации, которую вы получите, если спросите, почему он это ценит или как проявляются эти ценности в его жизни. Разберем подробнее.

Удовольствие или боль

Из всех теорий об источниках мотивации самая известная – теория о *принципе удовольствия*. Причина известности этой теории заключается отчасти в том, что ее проще всего понять. Принцип удовольствия был предложен отцом психоанализа Зигмундом Фрейдом, хотя еще Аристотель в Древней Греции отмечал, как легко манипулировать людьми и мотивировать их с помощью принципа удовольствия.

Согласно принципу удовольствия, человеческий разум делает все возможное, чтобы получить удовольствие и избежать боли. Проще не бывает. Это модель поведения амебы – двигаться к тому, что приятно, и отстраняться от того, что неприятно. В этой простоте мы находим некоторые из самых универсальных и предсказуемых мотиваторов в жизни.

Принцип удовольствия используется нашим рептильным мозгом, в котором, так сказать, сосредоточены наши естественные побуждения и желания. У него нет никакой сдержанности. Он примитивный, неотфильтрованный. Он делает все возможное, чтобы удовлетворить стремление нашего тела к счастью и самореализации. Все, что вызывает удовольствие, воспринимается мозгом одинаково, будь то вкусная еда или наркотик. Именно так, ведь наркоман в поисках удовольствия не остановится ни перед чем ради того, чтобы еще раз принять наркотик.

Принцип удовольствия подчиняется нескольким правилам, которые делают нас довольно предсказуемыми существами.

Каждое наше решение продиктовано стремлением получить удовольствие или избежать боли. Это общая мотивация для каждого человека на земле. Что бы мы ни делали в течение дня, все сводится к принципу удовольствия. Вы опустошаете холодильник, потому что вам не терпится ощутить вкус определенной пищи. Вы делаете красивую стрижку, потому что думаете, что станете привлекательным для других людей, а это, в свою очередь, сделает вас счастливым, то есть принесет удовольствие.

И наоборот, вы надеваете защитную маску, когда используете паяльную лампу, потому что хотите избежать попадания искр в лицо и глаза, поскольку это больно. Если проследить все наши решения, будь то краткосрочные или долгосрочные, вы обнаружите, что все они объясняются желанием получить конкретное удовольствие или избежать конкретных неприятностей.

Люди прилагают больше усилий, чтобы избежать боли, чем чтобы получить удовольствие. Хотя каждый стремится к максимальному удовольствию, мотивация избежать

боли на самом деле гораздо сильнее. Инстинкт выживания в опасной ситуации более актуальный, чем, например, желание съесть любимый шоколадный батончик. Поэтому, столкнувшись с опасной ситуацией, мозг работает усерднее, чем ради получения удовольствия.

Представьте, что вы стоите посреди пустынной дороги. Перед вами сундук, наполненный деньгами и баснословно дорогими драгоценностями, которые обеспечат вас до конца ваших дней. Но прямо на этот сундук несется грузовик на бешеной скорости. Скорее всего, вы отпрыгнете от грузовика, а не станете хватать сундук с сокровищами, потому что ваш инстинкт избежать боли – в данном случае неминуемой смерти – перевесит желание получить удовольствие.

Если вы опустились на самое дно и пережили чудовищную боль и разочарование, то всеми силами постараетесь избежать этого в будущем. Раненое животное более мотивировано, чем то, которое испытывает легкий дискомфорт.

Наше восприятие удовольствия и боли – более мощная движущая сила, чем объективная реальность. Когда наш мозг решает, какой опыт будет приятным или болезненным, он работает на основе сценариев, которые, по нашему мнению, могут воплотиться в жизнь, если мы предпримем те или иные действия. Другими словами, нами движет именно наше *восприятие* удовольствия и боли. И иногда эти представления ошибочны. На самом деле в большинстве случаев они ошибочны, и это объясняет, почему мы так часто действуем против собственных интересов.

Лучшего примера этого правила, чем чапулинес с халапеньо, я не могу придумать. Это острая, традиционная мексиканская закуска, вкусная, с низким содержанием углеводов.

Кстати, «чапулинес» переводится как «кузнечики». То есть это кузнечики со вкусом чили. Насекомые.

Возможно, вы понятия не имеете, какие кузнечики на вкус. Возможно, вы никогда их не пробовали. Но сама мысль о том, чтобы съесть кузнечиков, наверняка заставит вас остановиться. Вам кажется, что они отвратительны на вкус. Вам кажется, что, если вы откусите хоть маленький кусочек, вам станет противно. А вдруг вы случайно прокусите внутренние органы кузнечика. *Представление* о том, что вы едите кузнечика, сразу же убивает всякое желание съесть его.

Но факт остается фактом: *вы не пробовали его на самом деле*. Вы строите свои выводы на основе вашего *представления* об отвращении, которое вызовет вкус кузнечика у вас во рту. Тот, кто действительно пробовал блюда из кузнечиков, будет убеждать вас, что они очень вкусные, если их правильно приготовить. Но вы, возможно, не сможете перебороть свое внутреннее представление о том, как это – съесть насекомое.

Восприятие удовольствия и боли зависит от времени. В целом мы сосредоточены на том, что происходит здесь и сейчас: что я могу получить в ближайшее время, что принесет мне счастье? А также какие болезненные события могут произойти в ближайшем будущем и как мне их избежать? Когда мы размышляем о достижении комфорта, мы фокусируем свое внимание на том, что может произойти сию минуту. Удовольствие и боль, которые ожидают нас месяцы или годы спустя, не имеют для нас значения, – важнее всего то, что находится прямо у нашего порога. Конечно, это еще одно подтверждение искаженности нашего восприятия и объясняет, почему мы так часто прокрастинируем (откладываем дела), к примеру.

Предположим, человек хочет покурить. Для него это сейчас главное. Сигарета приносит ему определенное облегчение и удовольствие. И примерно через пятнадцать минут у него будет перерыв, и он с наслаждением выкурит ее. Это основная часть его ежедневного ритуала. Он не задумывается о том, что, если он будет курить каждый раз, когда у него возникает подобная потребность, в будущем это может привести к тяжелым проблемам со здоровьем. Это далекая реальность, которая никак не влияет на его сегодняшние действия. Сейчас ему нужно покурить, потому что ему хочется, и у него может сразу же разболеться голова, если он не покурит.

Эмоции побеждают логику. Если говорить о принципе удовольствия, чувства, как правило, затмевают рациональное мышление. Допустим, вы знаете, что то или иное действие принесет вам пользу или вред. Вы осознаете причины, по которым оно принесет вам пользу или вред. Вы все это понимаете. Но если ваш иррациональный ид полон решимости удовлетворить определенное желание, то он, вероятно, победит. А если ид заставляет вас думать, что полезное, но нудное дело вызовет слишком сильный стресс или временное недовольство, то и здесь он победит.

Возвращаясь к нашему курильщику, можно сказать, что он, без сомнения, знает, почему сигареты вредят здоровью. Он читал предупреждения на пачках. Может быть, в школе он видел фотографию поврежденных из-за многолетнего курения легких. Он знает обо всех рисках, с которыми ему предстоит столкнуться. Но все его мысли только о том, что вот она, пачка, лежит прямо перед ним. И, несмотря на все доводы разума, он выкурит свою сигарету. Его эмоции, ориентированные на удовольствие, возьмут верх.

Выживание превыше всего. Когда активизируется инстинкт выживания, все остальное на уровне психики и эмоций

отключается. Если возникает опасная для жизни ситуация (или *предположительно* опасная для жизни ситуация), мозг отключает все лишнее и превращает нас в машину, чьи мысли и действия направлены исключительно на волю к жизни.

Это неудивительно, если говорить об избегании неприятных последствий. Конечно, вы попытаетесь отпрыгнуть от несущегося на вас грузовика; если вы этого не сделаете, то не выживете. Ваши инстинкты не оставят вам выбора – они сделают все возможное, чтобы убрать вас с дороги.

Тем не менее инстинкт выживания *также* может вступить в игру, когда мы стремимся к удовольствию, даже если это означает, что мы рискуем оказаться в опасности. Самый очевидный пример – еда. Скажем, вы находитесь в баре, и кто-то из вашей компании заказывает огромную тарелку начос с сыром, сметаной, жирным мясом и множеством других вкусовностей, которые никак нельзя назвать здоровым питанием. *Возможно*, вы сможете устоять. Некоторые люди могут. А возможно, что и нет. Вполне может случиться и такое, что вы слопаete половину тарелки, прежде чем поймете, что вы натворили.

Почему? Потому что вам нужна еда, чтобы выжить. И ваш мозг говорит вам, что еда поблизости и, возможно, вам стоит ее съесть. Неважно, что это не самая лучшая пища с точки зрения питательности, которую вы могли бы выбрать в данный момент. Инстинкт выживания подсказывает вам, что пора съесть эти начос. От этого зависит ваша жизнь.

Принцип удовольствия реализуется и в области экономики – на его основе стремятся предсказывать конъюнктуру рынка и покупательское поведение: имеется в виду *теория рационального выбора*, или, как ее шутливо называют,

Homo economicus. Она гласит, что любой наш выбор и решение обусловлены исключительно личными интересами и желанием получить как можно больше удовольствия от жизни. Конечно, это не всегда соответствует действительности (иначе рыночные цены и курс акций были бы предсказуемы на 100%), но это лишний раз подтверждает, что многие наши устремления по сути своей просты.

Что нужно получить и чего нужно избежать данному конкретному человеку? Это удобное руководство для анализа его поступков. Следующие две модели мотивации косвенно опираются на эту идею о том, что люди всегда чего-то ищут или избегают.

Пирамида потребностей

Иерархия потребностей Маслоу – одна из самых известных моделей в истории психологии. Она использует пирамиду, чтобы показать, что определенные человеческие потребности – такие как еда, сон и тепло – необходимо удовлетворить до того, как будут удовлетворены более высокие стремления, такие как любовь, достижения и самоактуализация. Пирамиду Маслоу можно рассматривать как наглядный пример того, как меняется и возрастает мотивация после того, как мы получаем то, что нам нужно для выживания на каждом этапе нашей жизни, который обычно совпадает с конкретным уровнем иерархии.

Когда в 1940-х годах профессор психологии Абрахам Маслоу высказал свои идеи, его теория свелась к одному революционному предположению: человек – продукт ряда базовых потребностей, неудовлетворение которых является основной причиной большинства психологических проблем. Удовлетворение этих потребностей – вот что движет

нами в повседневной жизни. Более того, эти потребности ранжированы, и для удовлетворения потребностей высшего порядка сначала требуется удовлетворить другие, более базовые потребности.

Иерархия потребностей Маслоу, названная в честь него, отображает основные потребности и желания человека и то, как они меняются в течение жизни. Она представляет собой лестницу – если вы не можете удовлетворить свои базовые потребности и желания, вам будет крайне сложно продвигаться вперед через ступеньку без стресса и разочарования. Это означает, что ваша мотивация меняется в зависимости от того, какое место вы занимаете в иерархии.

Чтобы проиллюстрировать это, давайте посмотрим, как наши потребности и связанные с ними устремления меняются от младенчества к взрослой жизни. В младенчестве мы не испытываем потребности в карьере или удовлетворенности жизнью. Нам просто нужны сон, пища и крыша над головой. Кормление и выживание – вот наши единственные реальные потребности и желания (как подтвердят родители новорожденных).

Когда мы превращаемся из младенцев в подростков, выживания и здоровья уже недостаточно, чтобы удовлетворить нас. Мы жаждем межличностных отношений и дружбы. Нами движет желание обрести чувство принадлежности и общности. Затем, когда мы становимся молодыми взрослыми, компании замечательных друзей уже недостаточно, чтобы удовлетворить нас. Мы чувствуем себя опустошенными, если не можем найти свое предназначение в жизни.

Если, будучи молодыми взрослыми, мы достаточно удачливы, чтобы иметь финансовую безопасность и стабильность для себя и своей семьи, тогда наши желания и потребности

можно будет направить не внутрь, а наружу. По этой же причине такие люди, как Уоррен Баффет и Билл Гейтс, занимаются благотворительностью, чтобы оказать как можно больше влияния на мир.

Уровни иерархии потребностей Маслоу определяют, что именно вас мотивирует, в зависимости от того, какое место вы занимаете в иерархии.

Первый уровень – физиологические потребности. Это легко увидеть в повседневной жизни младенца. Для него важно только удовлетворение основной потребности в выживании (то есть еда, вода и теплый кров). Без обеспечения этих нужд трудно сосредоточиться на удовлетворении чего-либо другого – на самом деле для нас будет даже вредно искать другие формы удовлетворения. Итак, это базовый уровень потребностей, об удовлетворении которых следует позаботиться в первую очередь.

Второй уровень – потребность в безопасности. Если человек сыт, одет и у него есть крыша над головой, ему нужно найти способ, чтобы гарантированно иметь эти вещи и в будущем. Ему нужен надежный источник дохода или ресурсов, чтобы быть уверенным в завтрашнем дне и не беспокоиться о своей безопасности. Первые два уровня потребностей призваны обеспечить общее выживание. К сожалению, многие люди так и не поднимаются выше этих первых двух уровней из-за неблагоприятных условий, и понятно, почему их не заботит реализация своего потенциала.

Третий уровень – потребность в любви и принадлежности. Теперь, когда ваше выживание обеспечено, вы видите, что ваша жизнь относительно пуста, если не разделить ее с людьми, которые вам дороги. Люди – социальные существа, и исследования показывают, что жизнь в изоляции

буквально приводит к сумасшествию и психической нестабильности, даже если вы сыты и вам ничто не угрожает. Сюда входят отношения с друзьями и семьей и достаточно активное общение с разными людьми, чтобы не чувствовать себя неудачником в социальном плане.

Конечно, этот уровень является основным камнем преткновения для многих людей – они не могут реализовать себя или сосредоточиться на желаниях более высокого уровня, потому что им не хватает отношений, способствующих здоровому образу жизни. Правда, легко представить себе человека, который застрял на нижнем уровне иерархии потребностей, потому что у него нет друзей?

Четвертый уровень – потребность в самоуважении. У вас могут быть отношения, но насколько они здоровые и дают ли они вам уверенность и поддержку?

Этот уровень отражает то, как ваши взаимоотношения с другими людьми влияют на ваши отношения с самим собой. Это очень интересный уровень зрелости с точки зрения потребностей, потому что он сводится к самопринятию. У вас здоровая самооценка, если вы можете принять себя, даже если вас не понимают или откровенно не любят другие люди. Чтобы дорасти до этой стадии и развить в себе здоровую самооценку, нужно накопить определенные достижения или заслужить уважение окружающих. Наблюдается сильная взаимосвязь между тем, как вы ладите с людьми и помогаете им, и тем, как вы относитесь к себе.

Последний уровень – потребность в самоактуализации. Самый высокий уровень иерархии Маслоу – самоактуализация. Это когда вы способны жить ради чего-то большего, чем вы сами и ваши потребности. Вы чувствуете, что вам необходимо следовать принципам, побуждающим вас

выйти за рамки того, что удобно и комфортно. Это плоскость нравственности, творчества, спонтанности, отсутствия предрассудков и принятия реальности.

Самоактуализация находится на вершине пирамиды, потому что это высшая (и последняя) потребность людей. Сначала следует удовлетворить все низшие уровни, прежде чем человек сможет достичь этого последнего уровня. Вы поймете, что общаетесь с тем, кто достиг действительно высокого уровня, если его мало заботят личные интересы, самооценка и мнение окружающих. Именно на этом уровне находятся люди, которые говорят, что хотят найти свое призвание и цель в жизни.

Теория Маслоу, возможно, не совсем точно описывает все наши повседневные желания, но она все же дает общее представление о том, чего мы хотим в жизни. Она также предлагает нам классификацию для понимания значимости этих потребностей относительно друг друга. Мы можем наблюдать за людьми, чтобы понять, на каком жизненном этапе они находятся, что для них важно в данный момент и что им необходимо для перехода на следующий уровень иерархии.

Модель Макклелланда

Теория мотивации Дэвида Макклелланда – еще один полезный инструмент для понимания мотивации людей и особенностей их личности. Вместо того чтобы анализировать цели как таковые, необходимо выяснить, какую более глубокую эмоциональную потребность можно удовлетворить при достижении этой цели.

Эта теория, касающаяся в первую очередь трудовой деятельности человека, сводит потребности людей всего к трем

основным: потребность в аффилиации (социальном взаимодействии и принадлежности), во власти и в успехе. Каждый из нас приоритизирует одну или две из них. Поскольку это приобретенные потребности, они формируются в основном под влиянием раннего детского опыта, семейных ценностей или культурных традиций. Рассмотрим каждую потребность и типы личности, у которых они доминируют.

Итак, потребность в успехе – это постановка и достижение цели. Человек, мотивированный успехом, живет ради того момента, когда он сможет выполнить сложную задачу. Это тот парень в офисе, который без проблем идет на тщательно обдуманный риск, более того, он радуется, что удастся проверить свои способности на деле. Такой человек предпочитает работать в одиночку, только он и его цель, и ему нужна регулярная обратная связь от других людей, чтобы мотивировать его по мере выполнения задания. Представьте себе человека, который обожает бегать изнурительные марафоны, просто чтобы убедить себя в том, что он может это сделать. Такая мотивация стоит за многими художниками, предпринимателями, исследователями, изобретателями, бизнесменами и теми, кто любит азарт и вызов.

Те, кто мотивирован принадлежностью, действуют и думают совершенно иначе. Их главная потребность – удовлетворенность, обретение смысла жизни и ощущение безопасности, которые дает принадлежность к группе. В отличие от тех, кто мотивирован успехом ради успеха, эти люди понимают и любят сотрудничество и групповую работу. Они хотят нравиться окружающим и не желают участвовать в том, что не предполагает слаженную и гармоничную работу всего коллектива. Хотя они сторонятся риска и конкуренции, такие люди раскрываются в более сложных социальных ситуациях и умеют работать невероятно эффективно ради сплоченности и согласия группы.

Наконец, те, кто руководствуется властью, в свою очередь, совершенно не похожи на другие два типа личности. Доминирующей потребностью и желанием у них выступает влияние не только на ситуацию, но и на людей. Такой человек рад конкуренции так же, как и человек, мотивированный успехом, но для него важны не трофеи или удовлетворение от завершённой работы – его влечет победа. Высокий статус по сравнению с другими и всеобщее признание этого статуса – мощный мотивационный фактор для такого человека. Хотя ему тоже хочется нравиться, как и представителям предыдущего типа личности, это так или иначе связано с его превосходством, а не с тем, что симпатия к нему способствует более эффективной работе группы. Потребность во власти может быть как межличностной (контроль над другими), так и институциональной (контроль над работой организации).

Конечно, настоящие, живые люди сложны и могут сочетать в себе различные побуждения и мотивы, а также идиосинкразические модели выражения этих желаний. Каждый из нас живет в разных условиях, с разными возможностями и ограничениями, и каждый из нас пережил разные события. Кроме того, одним лучше удастся удовлетворить эти потребности, другим – хуже, и реакция, которую мы получаем от других, во многом зависит от конкретной культуры и контекста. Тем не менее, если вам удастся определить один доминирующий мотиватор (фактор мотивации) интересующего вас человека, вам будет намного проще анализировать и прогнозировать его поведение.

В рабочей сфере эта теория используется для того, чтобы понять, как давать сотрудникам обратную связь, как их поощрять и дисциплинировать. Но ее можно использовать и за пределами работы, когда вам нужно ответить на вопрос: «Чем объясняется поведение этого человека?»

Если есть возможность, проанализируйте прошлые действия человека. Внимательно посмотрите на то, как он ведет себя, что говорит, с кем и как взаимодействует, что его волнует и так далее. Также обратите внимание на то, что его беспокоит или что для него проблематично. Скорее всего, это позволит вам получить достаточно полное представление о его основных мотиваторах.

Затем подумайте, что вам нужно в общении с этим человеком, и заранее разработайте стратегию, используя то, что вы знаете о его мотивах. Как лучше всего общаться с ним, чтобы ваше сообщение было правильно услышано? Как сформулировать просьбу, чтобы он с большей вероятностью понял вас и сотрудничал с вами? Если вы хотите похвалить его, что он сочтет лучшим комплиментом? А если между вами что-то не ладится, возможно, это связано с тем, что вы придерживаетесь противоположных взглядов?

Представьте, что вместе с несколькими членами семьи вы хотите устроить вечеринку-сюрприз по случаю дня рождения. Один из ваших родственников берет планирование на себя, ни с кем не советуясь. Другой расстроен этим и жалуется вам, что у него совершенно другие идеи. Поскольку вы хорошо их знаете, вы спокойно беседуете с первым и понимаете, что, будучи сильно мотивированным успехом, он решил взяться за дело самостоятельно, чтобы быстро спланировать вечеринку и получить от этого удовлетворение. Поговорив со вторым членом семьи, вы догадались, что его в большей степени мотивирует потребность в принадлежности и он хочет, чтобы все действовали сообща – вместе спланировали торжество и вместе получили удовольствие от вечеринки.

Принимая во внимание обе их склонности, вы просите первого члена семьи составить список задач, которые

необходимо выполнить, и поручаете ему, например, найти помещение за оптимальную цену. Вы понимаете, что ему также понадобится положительная обратная связь после выполнения «миссии».

Что касается другого члена семьи, вы работаете с ним напрямую, зная, что он высоко ценит сотрудничество и опыт взаимных усилий, направленных на достижение цели. Вы долго беседуете с ним за чашкой кофе и заверяете его в том, что его вклад в процесс планирования очень важен, и вы предлагаете ему задание – обзвонить всех гостей, приглашенных на вечеринку.

Чем лучше вы разбираетесь в том, что мотивирует людей, тем эффективнее вы сможете взаимодействовать с ними, понимать их и даже улаживать конфликтные ситуации, если это необходимо. В конечном счете мотиваторы – не что иное как изоощренные формы, которые принимает наше стремление получить удовольствие или избежать боли. Чтобы понять, *что* делают люди, следует понять, почему они это делают.

В теории Макклелланда речь идет о мотиваторах, отражающих в первую очередь стремление к определенной цели – власти, успеху, принадлежности, но мы также можем быть мотивированы желанием избежать чего-либо. Люди стремятся усилить определенные чувства или приблизиться к тому, что они ценят, но они также стремятся уменьшить боль или защититься от того, что они не ценят или чего сильно боятся. Так проявляется принцип удовольствия во всей своей красе.

Далее мы переходим к очень важной разновидности боли и дискомфорта, которых мы всегда стремимся избежать: ущерб для эго.

Защищаем эго

До сих пор мы рассматривали потребности и мотиваторы, которые можно охарактеризовать как стремления, то есть то, чего мы хотим достичь, добиться и воплотить в жизнь. Можно взглянуть на это и с другой стороны – многое из того, что мотивирует людей, сводится к желанию любыми способами избежать того, чего они больше всего боятся.

Стремление защитить себя от неудачи, ощущения неадекватности, стыда или неполноценности принято считать мощным мотиватором поведения. Мы испытываем сильную мотивацию оградить свое эго по многим причинам, в основном потому, что не хотим чувствовать себя плохими, бесполезными, нежеланными, нелюбимыми, непринятыми или второсортными по отношению к окружающим.

Этот общечеловеческий инстинкт может проистекать из желания чувствовать себя важным и нужным или знать, что мы принадлежим к конкретной группе и так или иначе занимаем определенное место в нашем «племени», среди таких же, как мы. Какова бы ни была причина, инстинкт эго, направленный на самозащиту, может искажать реальность и приводить к значительным интеллектуальным ошибкам и самообману. Эго подобно огромной черной дыре, которая искривляет социальную реальность. Таким образом, оно становится еще одним весьма предсказуемым индикатором, который можно использовать для анализа человеческого поведения.

Если человек не справляется с работой, то, возможно, он чувствует необходимость защищать свои предполагаемые навыки и таланты, сваливая ответственность на «босса, который всегда имел на меня зуб. Он меня всему обучал? Да что вы! Неважно, главное, что это он во всем виноват». Если

человек споткнулся и упал, но при этом считает себя грациозным, то он обвинит во всем тот факт, что шесть дней назад шел дождь, у него обувь скользкая, и вообще, *кто бросил здесь этот камень?!* Если человек не попал в школьную баскетбольную команду, он будет ворчать, что тренер его ненавидит, что он не привык к такому стилю игры, да и вообще не очень-то хотел в команду.

Вот что происходит, когда эго вступает в игру, чтобы защитить себя. Здесь так много оправданий и отговорок, что трудно понять, что реально, а что нет.

Все это проистекает из универсальной истины, что никто не любит ошибаться или терпеть неудачу. Это стыдно и подтверждает все наши худшие опасения на свой счет. Вместо того чтобы принять ошибку как поучительный момент или урок, наше первое побуждение – сбежать от стыда и забиться в угол. По той же самой причине мы готовы спорить до смерти, даже если знаем, что на 100% не правы. Если бы эго имело физическое проявление, оно было бы огромным, чувствительным, с мощной броней (в любой момент готовое перейти в наступление) – по сути, гигантским дикобразом.

Когда эго чувствует опасность, ему неинтересно и некогда анализировать факты. Вместо этого оно стремится избавиться от дискомфорта самым быстрым способом. А это означает, что вы будете врать себе, чтобы сохранить эго в целостности и сохранности. Это также значит, что мы будем врать (если говорить прямо) и другим.

Мы пытаемся скрыть правду, отвлечь от нее внимание или придумать альтернативную версию, чтобы реальность не ранила так сильно. Мы можем хвастаться, преуменьшать неприятные факты, подтасовывать цифры, слегка

приукрашать ситуацию и в целом использовать определенные методы интерпретации, которые очень кстати представляют нас в наилучшем свете. И именно в этот момент рождается интеллектуальный обман. Хотя одна из ваших запутанных теорий выдержит даже поверхностную проверку? Скорее всего, нет, но проблема в том, что это не позволяет признать и проанализировать, что произошло на самом деле. Оно ослепляет нас.

Давайте проясним: это не ложь, которую вы сочиняете и выдумываете заранее. Вы *не собираетесь* лгать себе. Вы даже не осознаете, что это ложь. Возможно, вы даже не замечаете, что врете себе, поскольку иногда наши защитные механизмы включаются бессознательно. Они не являются явным интеллектуальным обманом, поскольку у вас нет *желания* обмануть себя. Скорее, это автоматические стратегии, которые невротическое эго пускает в ход, потому что боится поставить себя в глупое положение или ошибиться. К сожалению, это худшее состояние, в котором можно оказаться, поскольку *вы не знаете, чего вы не знаете*.

Со временем эти ошибки мышления, продиктованные эго, ложатся в основу всей вашей системы убеждений и предоставляют рационализированные оправдания практически всему. Вы не можете попасть ни в одну спортивную команду, потому что все тренеры ненавидят вас, и вы никак не можете сдать экзамен по вождению, потому что у вас *уникальная* зрительно-моторная координация.

Эта ложь становится вашей реальностью, и вы полагаетесь на нее, чтобы выпутаться из проблематичных ситуаций или отмахнуться от попыток выяснить правду. Мы говорим не просто о том, что вы придумываете оправдания – почему вы так и не стали скрипачом-виртуозом, например;

подобная модель мышления может стать основным фактором, определяющим все ваши решения, мысли и оценки.

Так что если вы пытаетесь понять человека, который, похоже, не в состоянии произнести слова «Я не прав», то теперь вы точно знаете, что происходит в его голове. Возможно, он плохо понимает себя, но, по крайней мере, вы сможете проанализировать его поведение на более глубоком уровне.

Возьмем, к примеру, Фреда. Фред всю жизнь был ярым поклонником одной поп-звезды. Он вырос, слушая его музыку, и его личность во многом сформировалась на основе этого восхищения. Представьте, что вся его спальня была увешана плакатами этой звезды, а в шкафу висела одежда, копирующая наряды этой звезды.

В конце своей карьеры этот известный музыкант предстал перед судом за серьезное преступление. Фред стойко поддерживал своего поп-кумира, даже когда журналисты сообщили общественности гнусные подробности этого дела. «Я так сильно восхищаюсь им, что он просто не может быть виновен в таком преступлении, – сказал Фред. – Это все заговор, составленный людьми, которые почему-то ненавидят его».

В итоге музыканта признали виновным и приговорили к длительному сроку тюремного заключения. Фред появился у здания суда с плакатом, убеждая в невиновности звезды. Даже когда неоспоримые доказательства были обнародованы в прессе, Фред продолжал утверждать, что его кумир абсолютно невиновен, отвергая все заявления жертв, утверждая, что они «завидуют» и «просто пытаются привлечь к себе внимание».

Почему Фред продолжал настаивать на том, что его кумир невиновен, вопреки всем разумным и бесспорным

доказательствам? Потому что его эго настолько сильно зависело от поклонения этому человеку, что просто не могло считать его виновным. Для Фреда поверить в правду означало бы нанести сокрушительный удар практически всему, во что он верил (*Я поклоняюсь преступнику? Что это говорит обо мне?*), и его эго не собиралось допускать этого ни на минуту – даже если для этого пришлось заставить его отрицать весьма убедительные и непоколебимые доказательства виновности его кумира.

В вашем стремлении к истине и ясности мысли эго будет проявлять всю свою неприглядную сущность, словно разъяренный дикобраз. Оно установило ряд тактических барьеров, чтобы не дать вам узнать то, что может нарушить вашу систему убеждений, и только после того, как вам удастся обуздать свое эго, вы узнаете правду. В конце концов, невозможно одновременно защищать себя и слушать правду.

Защитные механизмы – это конкретные модели поведения, призванные защитить наше эго, гордость и самооценку. Эти методы помогают нам выжить в трудные времена. Автором термина «защитные механизмы» является Зигмунд Фрейд.

Защитные механизмы также являются мощным индикатором поведения и позволяют объяснить поступки людей. Защитные механизмы могут принимать самые разнообразные и необычные формы, но есть несколько общих закономерностей, которые вы распознаете у других людей (и, будем надеяться, у себя!). Эти психологические щиты поднимаются, когда эго чувствует то, с чем оно не согласно, не может смириться или не признает истинным.

Потеря, отвержение, неуверенность, дискомфорт, унижение, одиночество, неудача, паника – от всего этого можно

защититься с помощью определенных ментальных приемов. Эти механизмы призваны оградить нас от негативных эмоций. Они эффективны здесь и сейчас, но в долгосрочной перспективе они бессмысленны, поскольку лишают нас возможности встретиться лицом к лицу с неизбежными негативными эмоциями, принять их и осмыслить.

Естественно, если вы заметили, что кто-то использует защитный механизм, вы можете многое понять о его мировосприятии, в частности, с какими ситуациями он не в состоянии справиться. Это, в свою очередь, многое говорит о том, как он воспринимает себя, свои сильные и слабые стороны и что он ценит. Рассмотрим некоторые защитные механизмы на конкретных примерах. Возможно, вы узнаете два из них, сформулированные дочерью Фрейда, Анной Фрейд: отрицание и рационализация.

Отрицание – один из классических защитных механизмов, потому что его легко применять. Предположим, вы обнаружили, что плохо справляетесь со своими обязанностями на работе. «Нет, я не верю, что в этом отчете оценили всех сотрудников. Не может быть, чтобы я оказался последним. Уму непостижимо. Компьютер неправильно посчитал общий балл».

Правда выдается за ложь, словно это решает все ваши проблемы. Вы ведете себя так, будто негативного факта не существует. Иногда мы не осознаем, что делаем это, особенно в ситуациях, которые настолько ужасны, что кажутся нам из области фантастики.

Если часто говорить себе: «Нет, все совсем не так», то со временем вы поверите в собственную ложь, и именно в этом заключается привлекательность отрицания. Вы фактически меняете свою реальность, в то время как другие защитные

механизмы слегка искривляют ее, чтобы сделать приемлемее. На самом деле это самый опасный защитный механизм, потому что, даже если существует серьезная проблема, ее игнорируют и не решают. Если человек продолжает упорно верить, что он отличный водитель, несмотря на череду аварий за последний год, вряд ли он будет совершенствовать свои навыки вождения.

Рационализация – это когда вы формулируете логическое объяснение негативной ситуации.

Это искусство находить оправдания. Плохое поведение или неприятный факт все равно остаются, но они преподносятся как нечто неизбежное из-за обстоятельств, не зависящих от вас. Суть в том, что все плохое – не ваша вина, и вы не должны нести за это ответственность. То есть ни одна ситуация не способна бросить тень на ваши способности. Это очень удобно, и вы ограничены только своим воображением.

Возвращаясь к предыдущему примеру, низкую оценку вашей работы легко оправдать следующим образом: ваш босс тайно ненавидит вас, ваши коллеги замышляют недоброе против вас, компьютер предвзято относится к вашим мягким навыкам, непредсказуемые пробки на дорогах влияют на ваши опоздания, и, вообще, вы работаете в двух местах одновременно. Эти неубедительные оправдания нужны вашему эго, чтобы защитить себя.

Рационализация – это воплощение басни о кислом винограде. Лиса захотела дотянуться до винограда, высоко висевшего на лозе, но никак не могла допрыгнуть до него. Чтобы успокоить себя, не расстраиваться из-за неумения прыгать высоко и утешить себя, поскольку виноград ей все-таки не достался, она сказала себе, что виноград наверняка кислый,

так что она ничего не теряет. Она осталась голодной, конечно, но уж лучше голодать, чем признать свою неудачу.

Рационализация также помогает нам смириться с плохими решениями, которые мы приняли, например: «Это все равно должно было произойти рано или поздно». Рационализация гарантирует, что вам никогда не придется столкнуться с неудачей, отвержением и негативом. Всегда виноват кто-то другой!

Хотя это и успокаивает, но куда деваются реальность и правда? По сути, они отправляются в мусорку. Интеллектуальная честность требует, чтобы вы, прежде всего, победили свою естественную склонность к самообману. Мысли, продиктованные самозащитой, не имеют ничего общего с ясными, объективными мыслями.

С этим защитным механизмом тесно связано **подавление**. В то время как при отрицании реальность отвергается или полностью отрицается, подавление происходит, когда человек вытесняет мысль или чувства настолько далеко из сознания, что «забывает» о них. Как будто опасной эмоции вообще не существует. Примером может служить ребенок, переживший жестокое обращение. Поскольку это так болезненно и поскольку он никак не мог защитить себя, он может спрятать эти воспоминания максимально далеко, чтобы никогда больше не иметь с ними дела.

Иногда мы испытываем действительно невыносимо тяжелые эмоции, но для эго неприемлемы не столько сами эмоции, сколько их причины. В таком случае может произойти **вытеснение** как защита от неприятной правды. Допустим, женщина гнет спину на работе, которую она ненавидит, но не может уйти. Она не в состоянии выразить или даже признать, насколько она презирает свою работу, потому что это сразу напомнит ей о другой опасной проблеме – ее

финансовых затруднениях. Однако она вполне может взять это презрение и направить его на другой объект. Возможно, она приходит домой каждый день и пинает свою собаку или кричит на детей, убеждая себя, что это они ее злят. Легче и менее рискованно принять свою злость, если она направлена на домашних животных или детей.

Проекция – это защитный механизм, который может нанести значительный ущерб и создать настоящий хаос, если не распознать его. В этом случае мы переносим нежелательные и не востребуемые чувства на кого-то или что-то другое, вместо того чтобы увидеть, что эти чувства – часть нас самих. Мы не признаем свою собственную «темную сторону» и проецируем ее на других, обвиняя их в наших недостатках или замечая наши недостатки в их действиях.

Примером может служить мужчина, который изменяет своей жене. Он считает свое поведение неприемлемым, но вместо того чтобы осудить свои действия, он проецирует свой стыд на свою (недоумевающую) супругу и внезапно начинает подозревать ее в неверности, обвиняя в том, что *она* что-то скрывает от *него*.

Пример мужчины, который во всеуслышание осуждал гомосексуализм, а потом, как выяснилось, сам оказался геем, настолько распространен, что почти комичен. За подобным поведением может стоять **формирование реакции**. В то время как при отрицании мы просто говорим: «Этого не происходит», формирование реакции идет дальше и утверждает: «Этого не только не происходит, но дела обстоят прямо противоположным образом. Смотрите!»

Женщина в ужасе от того, что у нее обнаружили рак и, вместо того чтобы признать свой страх, притворяется

мужественной, убеждая всех и каждого, что смерти бояться не стоит.

Во время сильных эмоциональных потрясений вы можете обнаружить, что **регрессируете** к более простым периодам жизни (например, впадаете в детство). Когда вы были маленьким, жизнь была проще и никто ничего не требовал от вас. Чтобы справиться с угрожающими эмоциями, многие из нас возвращаются именно в детство, ведя себя «по-детски», чтобы справиться с ситуацией. Допустим, человек столкнулся с юридическими проблемами из-за неправильно уплаченных налогов. Вместо того чтобы смириться с ситуацией, он начинает кричать на своего бухгалтера, в истерике стучит кулаками по столу и дуется, когда люди пытаются образумить его.

Наконец, мы переходим к **сублимации**. Точно так же, как проекция и вытеснение берут негативные эмоции и перемещают их на другой объект, сублимация берет эмоцию и направляет ее в другое, более приемлемое русло. Допустим, одинокому мужчине невыносимо сидеть дома одному, и он направляет эту неудовлетворенную потребность на работу в благотворительной организации четыре вечера в неделю. Или женщина получила плохие новости, но вместо того чтобы расстроиться, она идет домой и устраивает масштабную генеральную уборку. Человек может регулярно направлять панику и тревогу в пламенную молитву и так далее.

Защищать эго – отвратительная привычка, но ее легко распознать, если вы знаете о ее коварных проявлениях. Иногда мы ничего не можем с этим поделать: все мы люди. Но можно использовать это в своих интересах, как ориентир для анализа окружающих.

Выводы

- Мы поговорили о том, как анализировать людей и прогнозировать их поведение на основе эмоций и ценностей, но как насчет мотивации? Оказывается, существует несколько известных и довольно универсальных моделей мотивации, которые могут стать отправной точкой для понимания людей. Если вы определите, что мотивирует людей, вы увидите, как прямо или косвенно это объясняет их поведение.
- Любая дискуссия о мотивации должна начинаться с учета принципа удовольствия, который в целом гласит, что мы стремимся к удовольствию и избегаем боли. Если задуматься, то это проявляется во всех аспектах повседневной жизни, как в большом, так и в малом. По сути, это делает людей более предсказуемыми для понимания. К какому удовольствию люди стремятся и какой боли они избегают? Этот фактор присутствует так или иначе всегда.
- Далее мы переходим к пирамиде потребностей, известной также как иерархия потребностей Абрахама Маслоу. Согласно его теории, все мы стремимся к удовлетворению различных видов потребностей в разные периоды нашей жизни; когда вы видите, на каком уровне находятся другие люди, вы можете понять, к чему они стремятся и что их мотивирует. В иерархии потребностей выделяются следующие уровни: физиологическое удовлетворение, безопасность, любовь и принадлежность, самоуважение и самоактуализация. Разумеется, эта модель, как и следующая, строится на основе принципа удовольствия.
- Модель мотивации Дэвида Макклелланда выделяет всего три аспекта (хотя они шире, чем в иерархии потребностей Маслоу): аффилиация (социальное взаимодействие

и принадлежность), власть и успех. Аналогичным образом вы можете относительно легко определить, что движет людьми, анализируя их поступки.

- Наконец, защита эго. Это один из самых мощных мотиваторов, но в большинстве случаев это происходит бессознательно. В двух словах, мы стремимся защитить свое эго от всего, что заставляет нас чувствовать себя психологически *неполноценными*. Причем это настолько сильный инстинкт, что он побуждает нас искажать реальность и лгать себе и другим – и все это происходит за пределами нашего сознания. Защитные механизмы – способ избежать ответственности и негативных эмоций; они включают отрицание, рационализацию, проекцию, сублимацию, регрессию, вытеснение, подавление и формирование реакции, и это лишь некоторые из них. Если в игру вступает эго, оно зачастую перекрывает все остальные мотиваторы.

Глава 7

Пережитки прошлого

Никто не знает будущего. Но иногда знание того, что уже произошло, позволяет предсказать, что может случиться дальше. Хотя люди гораздо сложнее, чем шары на бильярдном столе, на них все же влияют события прошлого; их нынешнее поведение представляет собой естественное продолжение того, что было раньше. Если вы научитесь правильно интерпретировать прошлое, вы сможете лучше понять поступки, мотивы и мировоззрение людей сейчас, в настоящем.

Прошлые ситуации задают предсказуемые модели поведения. Хотя никто не станет спорить с тем, что каждый человек – индивид со своей уникальной волей и жизненным путем, но факт остается фактом: на всех нас влияют наше воспитание, ранний детский опыт и ключевые события нашего прошлого. Фрейд может показаться чересчур экстравагантным на наш современный вкус, но, по сути, он был прав, признавая огромное влияние раннего детства на личность взрослого человека.

Проще всего увидеть это на примере других людей. Никто ведь не задумывается о том, что у него есть определенное мировоззрение. Мы убеждаем себя: «Мир устроен так, потому что я с детства воспринимаю его таким и именно

этому учили меня мои родители». Не задумываясь, мы позволяем этим предположениям управлять нашими ожиданиями, целями, поступками и отношением к себе. Если вы можете понять суть и проблемы чьей-то жизненной истории, вы сможете понять его – не как человека с неизменными чертами характера, а как живое, развивающееся существо, которое реагирует на обстоятельства вполне предсказуемо и строит свою жизнь соответствующим образом.

Какая у вас привязанность?

Теория привязанности – одна из самых известных теорий о том, как бессознательные процессы, зародившиеся в детстве, влияют на нашу взрослую жизнь, в данном случае на отношения с людьми и восприятие себя и окружающих.

Основанная на исследованиях Джона Боулби, дополненных Мэри Эйнсворт, а затем Бартоломью и Горовицем, теория гласит, что существуют четыре основные модели эмоциональной привязанности к людям. Эти паттерны обычно возникают в отношениях «дети – их родители или основные воспитатели» и сохраняются во взрослой жизни, влияя на взрослые отношения. Наши родители показывают нам модель того, как устроен мир, плохо это или хорошо. Мы не в силах сопротивляться этой модели, пока не проявим осознанность и не начнем активно бороться с этой моделью.

По мнению Боулби, дети постоянно оценивают присутствие и внимание родителей. Если ребенок видит, что они эмоционально доступны и поддерживают его, он будет чувствовать себя любимым, защищенным и уверенным. В результате ребенок сможет исследовать мир вокруг себя и в определенной степени со временем физически и психологически отделиться от родителей.

Эта динамика будет определять его отношения на протяжении всей жизни. Однако если ребенок считает, что родители не обращают на него внимания, недоступны или ненадежны, он будет испытывать тревогу и страх всякий раз, когда родителей нет в непосредственной близости от него. Эти чувства лежат в основе стилей привязанности и действительно сохраняются во взрослом возрасте, влияя на наши поступки в романтических и иных отношениях.

В конечном итоге были сформулированы четыре модели, или стиля привязанности:

- надежная;
- тревожно-озабоченная;
- избегающая;
- тревожно-избегающая.

Надежная привязанность. Как бы нам ни хотелось думать, что надежная привязанность – самый распространенный стиль привязанности, это совершенно не так. И остальные три стиля привязанности не случайно носят столь зловещие названия.

Люди с надежным стилем привязанности эмоционально уравновешены и с детства имеют опыт теплого и заботливого взаимодействия. Они не боятся людей. Напротив, они обладают сильным чувством собственного достоинства и ищут позитивные стороны в любых отношениях.

У них здоровый диапазон положительных и отрицательных эмоций, и они меньше склонны к эмоциональным вспышкам, потому что обычно не предполагают худшее.

Они могут быть независимыми или относительно зависимыми, но это осознанный выбор, не основанный на тревоге и страхе. Конечно, все это вытекает из здорового и безопасного взаимодействия с родителями.

Люди с надежной привязанностью чувствуют себя комфортно во время эмоциональной близости. Они не воспринимают ее как угрозу или иллюзию, внушающую ложное чувство безопасности лишь затем, чтобы отнять его. Неудивительно, что такие люди способны на искреннюю открытость и любовь. Самое большое отличие людей с надежной привязанностью от других типов личности заключается в отсутствии неуверенности в себе. Это позволяет им открываться другим людям и в то же время давать другим свободу, когда это необходимо.

Они не ревнивцы и не собственники, и им не снятся кошмары о том, что им изменяют. Они внимательны, но спокойны и в целом допускают независимость и свободу, потому что ни о чем не беспокоятся.

Не совершайте ошибку, полагая, что ваш стиль привязанности совершенно точно надежный и здоровый. Не анализировать себя и не ставить «диагноз», прежде чем исправлять ваши отношения или решать ту или иную проблему, это все равно что принимать случайные лекарства для лечения болезни. Это совершенно неразумно. И да, чтобы любить других, надо сначала полюбить себя.

Тревожно-озабоченная привязанность. Это первый тип ненадежной привязанности, и он отличается беспокойством и озабоченностью в отношениях. Важно помнить, что все ненадежные или тревожные стили привязанности возникают из-за эмоциональной отстраненности родителей.

Люди с таким стилем привязанности склонны заикливаться на том, любит ли их партнер так же сильно, как они любят его. Это постоянный источник тревоги, потому что их невозможно успокоить и убедить. Малейший сигнал, который можно истолковать в негативном ключе, они воспринимают однозначно негативно, что причиняет им сильные душевные страдания. Они склонны ежедневно оценивать и анализировать отношения, что приводит к чрезмерному стрессу.

По сути, люди с таким стилем привязанности очень неуверенны в себе и не воспринимают себя в позитивном свете. Они сомневаются, что их партнер способен любить их по-настоящему и искренне. Здесь присутствует комплекс неполноценности, и требуются любые формы постоянной валидации (подтверждения чувств).

Их тревога временно затихает, когда они находятся в тесном контакте с любимым человеком, поэтому им, естественно, хочется этого еще и еще. Интересно, что они сосредоточены именно на любви, которую они получают, а не на любви, которую они дарят своему партнеру. Это серьезная проблема, поскольку классический пример любви – конечно же *дающий* человек.

Настоящая любовь измеряется, как правило, тем, что вы даете, чем вы жертвуете и какую эмоциональную ценность вы приносите другому человеку. В связи с этим возникает вопрос: способны ли люди с тревожным стилем привязанности любить по-настоящему, или же отношения для них – лишь средство подтверждения собственной значимости?

Избегающая привязанность. Для людей с избегающим стилем привязанности важно защитить свою независимость в отношениях, что звучит несколько парадоксально и похоже на оксюморон.

Они боятся, что, если вступят в отношения или близкую дружбу, на них взвалит огромное количество обязательств и они перестанут контролировать свою жизнь. Они убеждены в том, что брак это в два раза больше обязанностей и в два раза меньше прав, чем до брака. Они счастливы, если могут самостоятельно делать выбор, и яростно защищают эту привилегию. Они отождествляют глубокую эмоциональную близость с потерей независимости и контроля.

Поэтому они не испытывают потребности в близких эмоциональных отношениях, поскольку, на их взгляд, подобные отношения приносят больше вреда, чем пользы. Они воспринимают себя необитаемым островом или волком-одиночкой – по собственному желанию. Их вполне предсказуемая реакция – свести близость к минимуму. Они придумывают меры, чтобы держать всех на расстоянии. Нередко люди с избегающей привязанностью устанавливают определенные правила поведения, которые не позволяют отношениям по-настоящему развиваться.

Люди с избегающей привязанностью, сводя к минимуму истинную эмоциональную близость, защищают вместе с тем свою уязвимость. Это происходит не потому, что они никого не любят, но они воспринимают сильную эмоциональную привязанность как угрозу своим слабым сторонам, поэтому предпочитают защищаться. Они способны к эмпатии, но не позволяют ей диктовать свои действия.

Люди с таким стилем привязанности иногда подавляют свои эмоции, чтобы не терять независимости. У них очень сомнительный взгляд на отношения и близкую дружбу, так что неясно, сможете ли вы увлечь их. У них сильная реакция «бей/беги», то есть если что-то пойдет не по их сценарию, они, скорее всего, поставят себя на первое место и разорвут отношения.

С ними может быть очень трудно людям с другими стилями привязанности, потому что их стиль привязанности заключается в том, чтобы не иметь никаких привязанностей. Если человек хочет остаться в одиночестве, то попытки донести до него свои потребности окажутся пустой тратой времени.

Тревожно-избегающая привязанность. На первый взгляд, этот стиль привязанности похож на избегающий, но избегающая привязанность руководствуется совершенно другими целями. Избегающие привязанности люди уклоняются от эмоциональной привязанности, поскольку считают, что привязанность ослабляет их и незачем тратить на нее время. Люди с тревожно-избегающим стилем сторонятся эмоциональной привязанности, поскольку считают, что привязанность всегда заканчивается разбитым сердцем, разочарованием и чувством брошенности. Вспомните, что стили привязанности часто уходят корнями в детство, поэтому эти люди, возможно, пережили детские травмы или жестокое обращение; их могли бросить или предать те, от кого они зависели, или те, кого они любили.

Несмотря на желание иметь близкие отношения и эмоциональную связь, им тяжело открыться и по-настоящему сблизиться с другими, потому что мгновенно вырастает защитная стена, которая была необходима в прошлом. Уязвимость не раз причиняла им боль, и они хотят предотвратить это сейчас и в будущем.

Они не воспринимают людей в позитивном свете, и им трудно доверять окружающим. Даже если вы никогда никому не причиняли боль и говорите правильные слова, люди с подобным стилем привязанности будут постоянно подозревать вас в неискренности и приглядываться к вашему поведению. Они умеют виртуозно отвергнуть человека еще до того, как тот успеет причинить им вред.

Поскольку они защищаются любой ценой, им неловко проявлять привязанность, вербальную или иную. Они подавляют любые положительные чувства, чтобы не пересекать ров, окружающий их крепость, и довольно трудно выманить их наружу. Чтобы заслужить их доверие, могут потребоваться месяцы или годы. Необходимы постоянные подтверждения и доказательства вашего доброго отношения к ним, и любые противоположные сигналы вызовут у них желание удрать в безопасное место.

Можно использовать эти знания о стилях привязанности для анализа людей на основе их поступков. Можно предположить, как именно они воспринимают отношения и близкую дружбу, а главное, как они относятся к людям.

Стили привязанности – один из самых ярких отпечатков нашего воспитания. Как вы наверняка заметили, к сожалению, три из четырех стилей привязанности в той или иной степени негативны. Печально, но негатив зачастую оказывает более сильное воздействие, чем позитив, и поэтому мы переходим к последствиям разрушительных родительских моделей поведения и обсудим, как знание их поможет нам анализировать людей.

Родительские модели поведения и самооценка

Естественно, что негативные модели поведения в раннем возрасте оказывают сильнейшее воздействие на формирование растущего ребенка. Как правило, проблемы, возникающие в то время, когда ребенок еще только узнает себя, могут глубоко повлиять на развитие чувства собственного достоинства, идентичности, уверенности, доверия к самому себе и к миру в целом.

По сути, самооценка – это наше личное отношение к своей собственной ценности как сотрудника, партнера, члена семьи и просто человека. Наше мнение о своей ценности как человека состоит из сложной смеси восприятия наших действий, мыслей, чувств и отношений с окружающими. Важно отметить, что самооценка крайне субъективна и бывает совершенно неточной в том смысле, что человек может иметь искаженное самовосприятие.

Это происходит потому, что мы не рождаемся со способностью к самоанализу, и, прежде чем мы успеем развить навык самовосприятия и самооценки, мы видим, как *другие люди* воспринимают и оценивают нас. Чтобы правильно развить эту способность, ребенку необходимо, чтобы родители отзеркаливали его переживания и валидировали их. Думаю, вы уже заметили, насколько это уязвимый процесс!

Поскольку мы появляемся на свет зависимыми от наших родителей, их суждения и реакции на нас могут иметь далеко идущие последствия для нашей самооценки. Мы фактически усваиваем их мнение как свое собственное, подобно тому, как растущий саженец со временем принимает форму контейнера, в который его поместили. Если ключевые люди в нашей жизни отзеркаливают нам искаженную оценку нашей личности, мы не оспариваем ее – мы принимаем ее как факт, как свою собственную точку зрения.

Конечно, это может иметь колоссальные последствия для нашей взрослой жизни, влияя на наши мысли, чувства, поведение и мировоззрение в целом. Мы можем переоценивать или недооценивать свои достоинства – или делать и то и другое в зависимости от ситуации! Если вы сможете понять причины низкой самооценки людей, вы поймете, почему они часто чувствуют себя никчемными, и будете

знать, как решить эту (очень распространенную) проблему прямо сейчас, в настоящем.

Рассмотрим несколько примеров. Допустим, вы встретили человека, который, как вы знаете, вырос в семье, где родители были успешными трудоголиками и детям всегда навязывали соревновательный дух, чтобы они завоевывали награды и радовали родителей. На первый взгляд, этот перфекционизм кажется безобидным и даже вдохновляющим. Взрослый человек, выросший в подобной обстановке, вполне может добиться большого успеха в жизни и по праву вырастет уверенным в себе и осознающим свою значимость.

Но стоит присмотреться, и вы увидите, что детская травма от постоянного ощущения, что ты «недостаточно хорош», сильно подрывает самооценку. Вы обнаружите, что такой человек даже не чувствует себя достойным выразить, насколько пустым и никчемным он себя ощущает на самом деле. Как только он достигнет одной цели, он ставит перед собой следующую, не в силах остановиться и признать, что он имеет хоть какую-то ценность как личность. Если вы знаете, что у человека были очень требовательные родители, постарайтесь понять, что, когда он был уязвимым ребенком, родители убедили его в том, что он недостаточно хорош – что бы он ни делал.

Теперь вам проще объяснить, почему этот человек трудоголик? Вы понимаете, почему он чувствует себя самозванцем, недостойным уважения?

В другой семье родители, возможно, не были критичны и требовательны к своим детям, зато поменялись с ними ролями, навязав детям функции родителей. Мать, которая говорит своему расстроенному ребенку: «Почему ты так поступаешь *со мной?*», сразу же дает понять, что основная

задача ребенка заключается только в том, чтобы удовлетворять потребности матери. Когда потребности детей не удовлетворяются или даже не признаются, а родители учат их жертвовать своим самовыражением, предпочтениями и желаниями ради других членов семьи, это все равно что не видеть своего отражения, глядя в зеркало.

Вместо того чтобы чувствовать себя «недостаточно хорошим», такой ребенок может ощущать себя невидимым и полностью стертым из жизни окружающих. Говорил ли вам кто-нибудь, что в детстве он фактически воспитывал всех своих младших братьев и сестер? Или что ему пришлось ухаживать за больными родителями в раннем возрасте? Хотя такой человек может жить, во главу угла ставя принципы бескорыстия и сострадания, вполне возможно, что вы также заметите признаки слабых границ, низкой самооценки, склонности угождать людям и неспособности заботиться о себе.

Такие люди считают, что их практически не существует, если они не служат кому-то другому. Они бывают бесхарактерными или становятся жертвами жестокого обращения, потому что их мировоззрение основано на убеждении: «Я имею ценность только тогда, когда я делаю счастливыми других».

В третьей семье представьте себе родителей, которые сознательно или бессознательно учат своего ребенка тому, что он недостойн любви. Никто не делает этого напрямую, конечно. Но послание передается через едва заметные ежедневные действия, которые в совокупности могут сформировать определенную самооценку, которая не так уж и велика. Отец, который говорит больному или напуганному ребенку, что он глупо себя ведет и на самом деле все хорошо, закрепит в ребенке установку, что он не заслуживает заботы

и внимания. Такой отец, возможно, сам демонстрирует отсутствие заботы о себе и учит своих детей тому, что эмоции не имеют никакого значения, а давать им волю и выражать их – значит потворствовать собственным слабостям.

Взрослому человеку, выросшему в подобной обстановке, будет точно так же трудно заботиться о себе. Потому что его основное убеждение заключается в том, что он недостаточно важен для удовлетворения своих потребностей, он будет откладывать походы к врачу или вести неправильный образ жизни, который подрывает его благополучие. Таким образом, человек, которым пренебрегали в детстве, может продолжать пренебрегать собой во взрослом возрасте, вплоть до самосаботажа и саморазрушения.

На другом конце спектра можно представить семью, в которой родители чрезмерно вовлечены в жизнь ребенка, до такой степени, что он становится психологически зависимым от этого участия. Дети крайне чувствительны к тому, как их воспринимают родители, но в то же время им необходимо сформировать свою собственную я-концепцию, независимо от чужого мнения и валидации.

Родители могут поощрять эту чрезмерную чувствительность к внешним оценкам через непоследовательную похвалу, излишнее внимание к социальному одобрению или откровенную жестокость. Мать может отправлять свою дочь на бесчисленные конкурсы красоты, снова и снова подчеркивая, как важно, чтобы всем понравились ее платье, прическа, поведение и так далее. Когда ее дочь плохо себя ведет, она непременно спросит: «Что подумают люди, если увидят тебя сейчас?»

Это может способствовать тому, что чувство собственного достоинства человека будет зависеть от внешней похвалы. Человек, воспитанный таким образом, будет искать

одобрения или пойдет на многое, чтобы избежать неодобрения. Может показаться, что у него высокая самооценка, пока он всем нравится, но стоит ему столкнуться с критикой или игнорированием, как его чувство собственной значимости рушится, и он может почувствовать себя совершенно опустошенным и лишенным какой-либо ценности.

Это приводит нас к последнему виду травмы, имеющему противоположные последствия, по сравнению с последствиями травм из приведенных выше примеров: я имею в виду взрослого человека, у которого сформировалась чрезмерно раздутая самооценка в результате травм, полученных в раннем детстве. Те, у кого наблюдается нарциссическое расстройство личности, демонстрируют следующие черты: поверхностное обаяние, поглощенность собой и отношение к другим людям как к объектам или инструментам для получения желаемого, склонность к манипулированию, грандиозное эго, сверхзабоченность статусом, победой и властью над окружающими, отсутствие эмпатии и убежденность в том, что они – само совершенство и никогда не ошибаются. Но нарциссизм (хотя это несколько его не оправдывает!) – психическое расстройство, которое также характеризуется глубокой неуверенностью в себе.

Чрезмерную самоуверенность можно рассматривать как защитный механизм. Чтобы справиться с плохой эмоциональной регуляцией, неспособностью переносить разочарование и ужасом, который поглощает нарцисса, стоит ему осознать свое чувство глубочайшей никчемности, нарцисс создает пуленепробиваемую личность, совершенную и невосприимчивую к боли.

Причины нарциссизма могут быть сложными, но на самых ранних стадиях развития самости нарцисс получает навязанное искаженное восприятие себя, и именно это

искаженное самоощущение определяет его личные качества. Чрезмерная похвала вкупе с непоследовательной заботой и высокими, но неясными ожиданиями могут сыграть свою негативную роль, как и родители, которые нечувствительны к внутреннему миру своих детей и ценят только внешнее. Критика и жестокое обращение могут убедить ребенка, что он значим и любим, только когда он лучше всех, и он будет вести себя соответственно.

Независимо от того, как эти детские переживания и травмы формируют растущую личность, понимание того, что она сформировалась именно таким образом, проливает совершенно новый свет на ее поведение. Если поведение напрямую зависит от того, как мы воспринимаем себя и окружающий мир, то понимание того, как мы воспринимаем себя (то есть нашей самооценки), может дать представление о причинах нашего поведения.

Конечно, опыт раннего детства не ограничивается лишь пренебрежением, жестоким обращением и травмами. Влияние на нас наших основных воспитателей – это данность, вопрос лишь в том, в какой форме оно проявляется. Положительные или даже нейтральные события могут влиять на нашу развивающуюся личность точно так же, как и негативные. Классический пример нейтрального обстоятельства, которое может иметь долгосрочные последствия для нашей личности, – порядок рождения.

Который вы по счету?

В конце 50-х – начале 60-х годов прошлого века психологи начали пропагандировать идею о том, что дети, родившиеся первыми, средними и последними, отличаются друг от друга предсказуемым образом. То, что порядок рождения влияет

на личность, интуитивно знали многие родители: первенцы как будто взрослеют быстрее и ведут себя более ответственно, младшие дети бывают немного непослушными и так далее.

Но есть ли доказательства в пользу этой теории? Хотя многим этого хотелось бы, оказалось, что исследования не подтверждают, что порядок рождения влияет на качества взрослых людей. Тем не менее время от времени появляются любопытные данные, подтверждающие наши догадки о том, что порядок рождения все-таки играет определенную роль.

Идея заключается не только в том, что родители по-разному относятся к старшим и младшим детям, в результате чего те развиваются по-разному, но и в том, что очередность рождения сама по себе поощряет развитие конкретных черт характера. Каждый ребенок, в зависимости от своего положения относительно других детей в семье, сталкивается с уникальными проблемами, которые, в свою очередь, способствуют развитию определенных черт личности. Таким образом, если человек называет себя «малышом» в семье из пяти человек, возможно, это многое говорит о его интеллекте, характере и даже сексуальной ориентации.

Рассмотрим первенцев. Их родители – новички в деле воспитания. Вполне возможно, что эти дети получают неустанную заботу и самоотверженное внимание, поскольку родители боятся допустить ошибку. Они бывают чрезмерно внимательными, немного невротичными, обожающими и вдаются во все подробности жизни малыша, и в результате такой ребенок вырастает очень добросовестным, осторожным и, возможно, немного помешанным на контроле.

Считается, что первенцы отличаются высокой успеваемостью и чуть умнее, чем последующие дети (к большому огорчению младших братьев и сестер во всем мире). Надежность

и организованность делают их зрелыми для своего возраста, и они прекрасно ладят с взрослыми – в конце концов, они были единственными малышами в семье в течение долгого времени. Поскольку они получают безраздельное внимание родителей и всю силу их молодой родительской энергии, у этих детей зачастую есть все условия для успеха в жизни.

Конечно, без трудностей тоже не обходится. Весь этот перфекционизм приводит к тому, что первенцы очень строги к себе, серьезно относятся к жизни, и им тяжело простить себя, если они чувствуют, что потерпели неудачу. Быть прилежным и организованным – замечательно, но это может вылиться в негибкость, излишнюю осторожность и желание командовать окружающими (опять же, к большому огорчению младших братьев и сестер).

Бремя быть идеальным приучает первенцев к чувству долга и стремлению к высоким достижениям, но вызывает у них склонность к тревоге и проблемы с контролем – описание классического невротика А-типа. Если вы сами первенец или знакомы с первенцами, это описание может получить отклик у вас. Представьте себе детей дома – старший из них взял на себя роль няньки и грозит пожаловаться маме и папе, если кто-то из младших нарушит правила.

Это человек, которого родители отправляли на все внеклассные занятия и спортивные секции после школы, покупали ему CD-диски с музыкой Моцарта для детей, и у него еще хватало сил на то, чтобы читать книги каждый вечер и ежемесячно ходить в музей. Нетрудно представить, что родители, в равной степени взволнованные и напуганные занятостью своего первого ребенка, неосознанно внушили ему, что ставки очень высоки и что мама с папой будут всегда рядом – наблюдая и надеясь, что ребенок добьется больших успехов. Огромное давление, не так ли?

А потом, как гласит теория, часть этого давления рассеивается, когда появляется следующий ребенок. Книжки по воспитанию детей отложены в сторону, и теперь уже меньше проб и ошибок. Мама и папа обычно менее тревожны и уверены в том, что они смогут воспитать ребенка, – ведь они уже делали это! Следовательно, ко второму ребенку они относятся более спокойно и снисходительно.

В воспитании второго ребенка меньше серьезности как таковой, меньше внимательности. Более того, ресурсов может быть тоже меньше, а родителям может не хватать времени. Как это ощущает второй ребенок? Согласно теории, такой ребенок непременно почувствует нехватку внимания и будет остро осознавать тот факт, что он не звезда семьи. Собственно, он никогда ею и не был, в отличие от старшего брата (или сестры), который хотя бы какое-то время занимал важнейшее первое место в жизни мамы и папы.

Это может проявляться в постоянных попытках привлечь внимание и в том, что ребенок будет склонен угрожать людям, понимая в глубине души, что родительская привязанность – это итог своего рода конкуренции за ограниченные ресурсы. Хотя у такого ребенка может быть очень здравый и скромный взгляд на себя, от низкой самооценки он никак не защищен. В семьях с несколькими детьми средние дети могут страдать от проблем с самоидентификацией. Они не старшие лидеры и не младшие, которых нужно опекать, а находятся где-то посередине – и частенько про них забывают.

Если у первого ребенка была возможность расти и развиваться самостоятельно и в своем собственном темпе, то средний ребенок определяет себя лишь по отношению к другим детям. Это непосредственное ощущение иерархической природы семейной жизни может сделать таких

детей бунтарями. В многодетных семьях средние дети в конечном итоге образуют крепкие связи друг с другом и впоследствии вырастают взрослыми с прочными социальными связями и хорошими дружескими отношениями. Они менее склонны брать на себя родительскую роль по отношению к другим и не мечтают о том, чтобы с ними «нянчились».

Они плывут по течению, рано научившись идти на компромисс, и бывают очень покладистыми, всегда зная, как вписаться в коллектив и поладить с окружающими. Они также становятся независимыми раньше, чем их братья и сестры. Средние дети некоторое время являются младшими в семье, но вскоре их сменяет новый малыш, и это скрытое беспокойство о том, что их потребности останутся неудовлетворенными, может преследовать их и во взрослом возрасте.

И вот появляется последний ребенок. Теория гласит, что к этому моменту родители гораздо проще относятся к воспитанию детей. В конце концов, они уже не раз побывали в бою, гораздо меньше переживают и меньше контролируют процесс воспитания. Младший ребенок приходит в дом, уже полный людей, и его родители намного опытнее, старше, мудрее и спокойнее. Более того, многие старшие братья и сестры тоже играют роль суррогатных родителей, в результате чего младший ребенок чувствует себя в безопасности, окруженный заботой и вниманием.

К чему это приводит? Теоретически младшие дети должны быть невинными, незамороженными и радостными. С общительным характером (с первого дня жизни их передают из руки в руки все члены семьи, которые души в них не чают) и уверенностью в себе, которая подсказывает, что им, таким очаровательным, сойдет с рук даже убийство, младшие дети сохраняют в себе что-то детское, даже став взрослыми.

Считается, что младшие дети в семье харизматичны, общительны и жаждут быть в центре внимания. Им нравится играть в клоунов, и их часто тянет к сцене, к выступлениям или профессиям, требующим активного общения, где их душевная теплота и доброжелательность непременно завоюют симпатию окружающих. Когда ты младший ребенок в семье, это делает тебя более беззаботным и склонным к приключениям, чем все эти взрослые и старшие дети с их домашними обязанностями. Если вы самый младший, то, возможно, вы видели, как другим детям попадало от родителей за то, что вам вполне сошло бы с рук, или вас частенько освобождали от тяжелой работы только потому, что вы слишком маленький.

Темная сторона этого типа личности очевидна: младшие дети бывают манипуляторами, идут на неоправданный риск или ведут себя эгоцентрично и безответственно. Иногда им не хватает самодисциплины, и в глубине души они чувствуют, что никогда не смогут быть оригинальными – ведь к тому времени, как они появились, их родители уже вырастили других детей, и им труднее произвести впечатление или привлечь к себе внимание. Опять же, не забывайте, что порядок рождения – всего лишь один из многих факторов, которые могут влиять на наш характер. Хотя, возможно, в этой теории есть доля правды, люди – сложные существа, и одного порядка рождения недостаточно, чтобы точно определить личностные особенности человека.

Как модели воспитания формируют взрослых людей

Есть еще один параметр, который следует изучить, когда речь идет о детстве индивида, и это модель воспитания, которое он получил. Зная, как воспитывался человек, вы получите представление о том, какие факторы влияли на него в годы

становления. Это, в свою очередь, многое говорит о том, как он воспринимает мир, себя и других людей, а также как он справляется со стрессом и критикой, что он делает в конфликтных ситуациях и как он ведет себя в отношениях.

Наш анализ может идти двумя путями: наблюдая за личностными качествами людей, мы можем строить предположения о том, какое воспитание они получили в прошлом; с другой стороны, если мы знаем, какое воспитание они получили, мы можем сделать некоторые вполне обоснованные предположения о том, какими людьми они стали сегодня, будучи взрослыми.

В настоящее время существует множество исследований, которые выделяют четыре модели воспитания:

- 1) авторитарная;
- 2) попустительская;
- 3) невовлеченная;
- 4) авторитетная.

Вкратце рассмотрим каждую из них. Возможно, вам будет легко найти своих собственных родителей в этом списке, но попробуйте также проанализировать возможные стили воспитания своих знакомых. Сможете ли вы выявить более широкие социальные, исторические и культурные паттерны?

Авторитарная модель воспитания

Наиболее распространенная в 1950-е годы и многими признанная «традиционной», эта модель строгого воспитания

позиционирует родителя как абсолютный авторитет, а ребенка – как подчиненного или даже хуже. Строгие и даже жесткие родители такого типа могут ограничивать жизнь ребенка, требуя полного повиновения согласно правилам и предписаниям. Непослушание сурово наказывается. Роль таких родителей заключается в том, чтобы быть «боссом», и они, как правило, не терпят глупостей, предпочитая оставлять детские забавы детям.

Попустительская модель воспитания

Это прямо противоположная модель: родитель-попуститель никогда не скажет: «Я твой родитель, а не друг», но захочет изменить ситуацию и играть роль равного своим детям, а не авторитета. Он может допускать заметное отсутствие дисциплины, структуры, порядка и правил, и дети в той или иной степени воспользуются этим. Они редко уважают таких родителей, и в семье иногда царит полнейший хаос.

Невовлеченная модель воспитания

Этот стиль характеризуется практически полным отсутствием усилий, направленных на удовлетворение потребностей ребенка. Это может быть откровенное пренебрежение в плане безопасности, еды и крыши над головой или же чрезмерная отстраненность, или эмоциональная недоступность. Это безразличные родители, которые просто отсутствуют и не участвуют в жизни детей, предоставляя им, по сути, свободу воспитывать себя собственными силами.

Авторитетная модель воспитания

В отличие от авторитарного, этот стиль воспитания предполагает здоровый баланс. Смысл в том, чтобы родитель устанавливал правила и границы, но при этом удовлетворял эмоциональные потребности ребенка и иногда ослаблял дисциплину, если это необходимо.

Такие родители устанавливают правила, но всегда принимают во внимание чувства и уникальные потребности своих детей. Они используют дисциплину, но она чаще всего основана на поощрении, а не наказании, то есть они пытаются привить детям истинное понимание смысла правильных поступков, вместо того чтобы внушать страх перед наказанием в случае непослушания.

Как вы понимаете, эти модели воспитания оказывают совершенно разное влияние на детей по мере того, как они взрослеют и развивают свои личностные качества и механизмы преодоления трудностей. Авторитарные, попустительские и невовлеченные родители склонны формировать у своих детей тревожный, избегающий или дезорганизованный стили привязанности. Здоровые стили привязанности более характерны для людей, воспитанных авторитетными родителями.

В контексте чтения людей, как узнать, какой стиль воспитания был у человека в детстве? Можно проанализировать все следы прошлого, которые сохраняются в настоящем.

Люди, воспитанные авторитарными родителями, бывают постоянно несчастливы или слишком нерешительны/услужливы. У них могут быть сложные отношения с авторитетами, и они часто испытывают депрессию и тревогу. Поскольку они привыкли, что над ними доминируют и даже

издеваются, они бывают неуверенными в себе и сверхчувствительными, склонными винить себя при возникновении проблем в отношениях. Они часто полагают, что все конфликты происходят потому, что с ними что-то не так. Иногда авторитарные родители поощряют лицемерное, избегающее поведение у своих детей, поскольку во многом они приучают их создавать лишь видимость послушания.

Авторитарное воспитание иногда прививает ребенку те же авторитарные ценности, что приводит к появлению взрослых, которые точно так же одержимы имиджем, переживают из-за статуса и озабочены достижениями. Чтобы справиться с издевательствами родителей, они находят людей, которых, в свою очередь, подвергают издевательствам, иногда это даже собственные дети.

Попустительские родители могут воспитать детей, которые во взрослом возрасте демонстрируют всевозможные поведенческие проблемы, возникающие из-за неумения контролировать собственные побуждения. Лишенные в детстве четкой структуры, порядка и стабильности, они могут испытывать трудности с ожирением и регулярным уходом за собой и не смогут выработать здоровые привычки во взрослой жизни.

Невовлеченные родители могут вырастить детей, у которых в конечном итоге возникнут проблемы с самооценкой, или они будут чувствовать себя нерешительными и бессловесными во взрослой жизни. Они могут попасть в плохую компанию или испытывать трудности с поиском стабильной работы либо отношений. Иногда они бывают слишком ответственными, но безрадостными, особенно если им пришлось взять на себя роль взрослого по отношению к младшим братьям и сестрам. В любом случае для них характерен избегающий стиль привязанности и страх отвержения

и покинутости, что может серьезно подорвать здоровье их отношений во взрослом возрасте.

Все три перечисленные модели (или стили) воспитания могут привести к тому, что взрослым людям будут свойственны:

- самосаботирующее поведение;
- повышенный риск вступления в отношения с нарциссами;
- перфекционизм и компульсивное поведение;
- критический внутренний диалог;
- склонность накручивать себя и катастрофизировать проблемы;
- неспособность чувствовать себя в безопасности в отношениях, проблемы с доверием;
- чувство стыда и никчемности;
- самоизоляция;
- чрезвычайно осуждающая оценка окружающего мира;
- низкая самооценка и негативное отношение к своей внешности;
- повышенный риск употребления алкоголя, ожирения и самолечения;
- поведение одиночки, нежелание обращаться за помощью.

Авторитетные родители, как правило, воспитывают самых счастливых и хорошо адаптированных детей. Если существует здоровый баланс между дисциплиной и заботой, то из такого ребенка вырастет человек, который хорошо справляется с трудностями, берет на себя ответственность, но при этом обладает достаточно высокой самооценкой и стойкостью. Последствием такого воспитания в детстве является способность к самоконтролю во взрослой жизни.

Все это крайне увлекательно, но как использовать это, чтобы понять людей, с которыми мы сталкиваемся в жизни? Модели воспитания лучше всего использовать, чтобы понять более общие психологические закономерности.

Дополняя ваше представление о личности человека анализом его прошлого, вы получаете более многогранное и реалистичное представление не только о том, кто он такой, но и *почему* он такой. Дадим несколько советов, которым рекомендуем следовать, когда вы собираете информацию о человеке для анализа его личности.

Прежде всего, **обратите внимание на то, как он говорит о своих родителях**, а также как он реагирует на других родителей, даже если это вымышленные или гипотетические примеры. То, как люди говорят о родителях в целом, многое говорит об их личном опыте. Какие эмоции преобладают у них при воспоминании о своих родителях? Страх, восхищение, любовь или безразличие? Это серьезная подсказка.

Другой важный признак – негативное отношение к самой концепции родительства; хотя это и не безошибочный параметр, но резко отрицательное отношение к тому, чтобы самому стать родителем может быть ярким индикатором

неблагополучного детства. Конечно, нежелание иметь детей – вполне допустимый жизненный выбор, однако прислушайтесь к тому, как люди оправдывают этот выбор и какие эмоции стоят за их решением.

Обратите внимание на способность человека к самоконтролю или самовоспитанию. Если человек неорганизован, хаотичен в действиях и в целом недисциплинирован, это, конечно, может указывать на попустительское воспитание. Будьте начеку, если вы обнаружите вопиющее пренебрежение к правилам, неуважение к авторитетам или проблемы с самодисциплиной, например, переедание или злоупотребление алкоголем.

Обратите внимание на отношение человека к собственным потребностям. Если он пренебрегает собой, избегает думать о себе или имеет низкую самооценку, возможно, у него были невовлеченные, или пренебрегающие, родители. Таким людям зачастую тяжело сохранять стабильность, будь то в финансах или в отношениях. Понаблюдайте, есть ли у них привычка действовать в одиночку и полагаться только на себя. Возможно, им трудно общаться с людьми старше себя или у них плохо развиты социальные навыки в целом.

Понаблюдайте за тем, как они воспитывают своих детей. Это непростой вопрос, потому что здесь два возможных варианта: родитель может сознательно воспитывать своих детей не так, как воспитывали его (в этом случае можно предположить, что его детство было противоположным тому, которое он стремится создать для своих детей), или же он бессознательно следует тем же старым паттернам, которых придерживались его родители. Внимательно проанализируйте всю имеющуюся информацию, чтобы определить, какой вариант выбрать.

Логично предположить, что каждый, кто прямо говорит о своем желании быть лучше, чем его родители, считает, что его воспитание было далеко от совершенства, в то время как человек, воспитанный в сбалансированном и здоровом духе, будет, естественно, брать пример со своих родителей. Люди, воспитанные здоровыми и авторитетными родителями, часто выражают им благодарность и признательность за традиции прошлого и редко проявляют желание восстать против предыдущего поколения.

Получив более полное представление о семье, в которой вырос человек, вы сможете общаться с ним так, чтобы он был максимально восприимчив к вашим словам. Поскольку модель воспитания влияет почти на все стороны жизни (привязанность, общение, поведение и так далее), знание этой важной информации позволит вам распознать психологически сильные стороны и ахиллесову пяту людей, с которыми вы сталкиваетесь. Например, если у них были авторитарные родители, вы можете принять сознательное решение никогда не общаться с ними в доминирующей или чрезмерно жесткой и категоричной манере; точно так же, если вы знаете, что у человека были пренебрегающие или отсутствующие родители, вы не станете судить его слишком строго, заметив у него избегающее или противоречивое поведение.

Мы не пытаемся втиснуть человека в ту или иную категорию только для того, чтобы развлечься или потренировать свои навыки диванного психолога. Наша цель – получить реальное представление о том, как устроены люди. Практикуясь, такой глубокий анализ действительно возможно провести уже через несколько минут после знакомства с человеком или после короткого разговора. В следующий раз, когда вы услышите, как кто-то выражает радость по поводу того, что ему удалось оскорбить

«эгоистичного старого бумера», или делится страстным желанием передать драгоценную семейную реликвию своим детям, или вскользь упомянет о том, как часто он прогуливал школу, вы будете знать, что в этих, казалось бы, ничего не значащих замечаниях может содержаться интересная информация о собеседнике. Прислушайтесь, и вы обнаружите, что люди действительно могут рассказать всю свою жизнь в одном-двух предложениях, жесте или улыбке. В этом и заключается вся радость умения виртуозно читать людей.

Выводы

- Мы все являемся продуктом нашего окружения, особенно это касается нашего воспитания. В детстве закрепляются наши ценности и мировоззрение, по крайней мере, подсознательно. Именно в этот период мы узнаем, как окружающие относятся к нам и как мы, в свою очередь, относимся к ним. Эти впечатления очень глубоки и влияют на наши повседневные поступки даже в зрелом возрасте. Главное – не принимать фаталистическую точку зрения, что ничего не изменится, а использовать эту информацию, чтобы правильно анализировать людей.
- То, как мы воспринимаем отношения и близкую дружбу, в значительной степени зависит от так называемых стилей привязанности. Это подсознательная оценка наших родителей, которую они внушили нам в детстве. Чувства, которые они вызывали у нас, – защищенность, тревожность, отстраненность или надежность – остаются с нами навсегда. Они подсказывают нам, как мы должны относиться к другим людям, правильно это или нет. Существует четыре стиля привязанности: надежная, тревожно-озабоченная, избегающая, тревожно-избегающая.

- Воспитание влияет на нашу самооценку и веру в себя. Существует почти бесконечное количество точек зрения и подходов к этому вопросу, но общее мнение таково: среда, в которой растет ребенок, определяет его убеждения и ожидания во взрослой жизни. Это в значительной степени связано с суждениями и критикой (или похвалой), которыми нас осыпают родители. Они могут оказать здоровое или токсичное влияние на жизнь человека, но для наших целей это просто информация, позволяющая читать людей и делать предположения о других чертах их характера.
- В психологии развития существует довольно популярная теория о порядке рождения. Она, безусловно, не лишена смысла, однако не считается авторитетной и исчерпывающей теорией развития личности. Согласно этой теории, первенцы, средние и младшие дети обладают отличительными чертами, которые возникают в результате взаимодействия с различной динамикой отношений в семье. Первенцы несут бремя ожиданий своих родителей, средние дети, как правило, более склонны к тому, чтобы добиваться внимания, а младшие творят все, что им заблагорассудится.
- Существуют четыре основные модели воспитания – авторитарная, попустительская, невовлеченная и авторитетная. Каждая из них накладывает свой отпечаток на ребенка по мере его взросления. Наблюдая за тем, как люди говорят о своих собственных детях и родителях, как они реагируют на авторитеты и как они проявляют самоконтроль, вы узнаете, как формировалась их личность.

Основные положения

Прежде чем перейти к общему резюме книги... я буду безмерно, невероятно, фантастически благодарен и признателен, если вы потратите всего 30 секунд и оставите отзыв на [Ozon.ru](https://www.ozon.ru)! Отзывы невероятно важны в жизни автора, и их чудовищно трудно получить. Странно, правда?

В любом случае, чем больше отзывов получают мои книги, тем дольше я смогу заниматься своей первой любовью – писательством. Если вам понравилась эта книга, пожалуйста, оставьте отзыв и дайте мне знать, что я на правильном пути.

Глава 1. Анализируя людей

- Люди стремились анализировать друг друга и выявлять особенности личности с тех пор, как стали разумными существами. Понимать себя – значит принимать оптимальные решения, а понимать других – значит извлекать максимум пользы из общения, какую бы цель вы ни преследовали. Как и многие другие науки, исследования человеческой личности, похоже, начались в Древней Греции с гуморальной теории, согласно которой четыре телесные жидкости присутствуют в организме в разном объеме, что приводит к появлению различных типов личностей и четырех темпераментов в частности.
- Одна из самых значимых теорий личности была выдвинута Зигмундом Фрейдом сотни лет спустя. Он предложил так называемую структурную модель личности, и вам она наверняка хорошо знакома по трем ее компонентам: ид, эго и суперэго.

Как и гуморы, они взаимодействуют друг с другом и проявляются в разной степени, формируя уникальную личность. Ид – это гедонист, эго – посредник, а суперэго – совесть.

- Существует также серьезное биологическое обоснование для различий в личности, идентичности и чертах характера, которые мы можем анализировать в других людях. Во-первых, внутриполовые и межполовые черты во многом лежат в основе наших современных личностей. Во-вторых, существуют биологические и физические различия между людьми, у которых в разной степени развита большая пятерка личностных черт.
- Почему все это важно? Что ж, нам хочется лучше и быстрее понимать окружающих людей по множеству самых разных причин. И если вы не знаете, чем обусловлены ваши мысли и поведение и как вы оказались в нынешнем положении, как вы сможете понять, куда вам двигаться дальше?

Глава 2. Тесты личности

- Чтобы научиться анализировать людей как психолог, сначала нужно изучить различные тесты личности и извлечь из них максимальную пользу. Оказывается, пользы от них немало, хотя их нельзя назвать оптимальными и исчерпывающими параметрами для оценки или категоризации типов личности. В основном они представляют собой различные методы и подходы, благодаря которым можно по-разному смотреть на людей.
- Большая пятерка личностных черт – это одна из первых попыток классифицировать людей на основе конкретных черт, а не в целом. Вспомним эти черты: открытость новому опыту (стремление к новому), добросовестность (осторожность и внимательность), экстраверсия (склонность черпать энергию из общения с людьми и социальных ситуаций), доброжелательность (душевное тепло и сопереживание) и невротизм (тревожность и нервозность).
- MBTI – полезный инструмент в качестве рекомендации, но иногда люди относятся к нему как к гороскопу и пытаются отыскать в своем типе личности то, что они хотели бы увидеть в себе. MBTI опирается на четыре конкретные черты характера

и оценивает, насколько вы соответствуете или не соответствуете каждой из них. Черты, как правило, следующие: интроверт/экстраверт (ваше общее отношение к окружающим), сенсорные ощущения/интуиция (как вы воспринимаете информацию), логическое мышление/чувство (как вы осмысливаете информацию) и рациональные суждения/восприятие (как вы применяете информацию на практике). Таким образом, получается 16 различных типов личности. MBTI имеет ряд недостатков, в частности использование стереотипов в классификации людей, а также отсутствие последовательности, поскольку люди получают разные оценки в зависимости от настроения и обстоятельств.

- Классификация темпераментов Кейрси – это способ упорядочить информацию, полученную из MBTI. Здесь есть четыре различных темперамента, каждый из которых имеет два типа ролей вместо 16 типов личности. Эти четыре темперамента: хранитель, ремесленник, идеалист и рационал. По оценкам Кейрси, до 80% населения относится к первым двум темпераментам.
- Наконец, эннеаграмма – последний тест личности, который мы рассмотрели в этой главе. Она определяет девять общих типов личности: реформатор, помощник, достигатор, индивидуалист, наблюдатель, преданный, энтузиаст, босс и миротворец. Каждый тип личности состоит из определенного набора черт, и в этом контексте они схожи с темпераментами Кейрси.

Глава 3. Откройте глаза

- Наконец-то мы перешли к самому главному. Как мы можем читать и анализировать людей только с помощью наблюдения? Мы рассмотрели два основных аспекта: мимику и язык тела. Важно отметить, что, хотя многие поведенческие реакции человека научно обоснованы (они имеют физиологическое происхождение), невозможно утверждать, что простое наблюдение является безошибочным. Оно не позволяет сделать окончательный вывод, поскольку существует слишком много внешних факторов, которые необходимо принять во внимание. Зато можно понять, на какие типичные моменты следует обратить внимание и что можно из них извлечь.

- Мы используем два типа мимики: микро- и макровыражения. Макровыражения крупнее, медленнее и очевиднее. Их также легко подделать и сознательно воспроизвести. Микровыражения – полная противоположность: молниеносные, почти неуловимые и бессознательные. Психолог Пол Экман определил множество микровыражений по каждой из шести основных эмоций и, в частности, отметил микровыражения, указывающие на волнение, ложь и обман.
- Язык тела имеет гораздо более широкий спектр возможных интерпретаций. Как правило, расслабленное тело занимает большое пространство, в то время как встревоженное тело сжимается и стремится спрятать и успокоить себя. Существует слишком много особенностей, чтобы перечислить их в резюме главы, но имейте в виду, что единственный верный способ анализировать язык тела – сначала узнать, как человек ведет себя в повседневной жизни, то есть что для него является нормой.
- Глаза – особенный язык; будьте внимательны, и вы сможете заметить намеки на общий тип личности человека. Обратите внимание на стабильность, направление и энергию взгляда и поразмышляйте о том, что это говорит о мыслях и эмоциях человека.

Глава 4. Эмоциональные сигналы

- Мы уже обсудили, какие ценности и мысли могут быть у людей. Эта глава посвящена эмоциональным сигналам, которые мы можем использовать для анализа людей, и если учитывать все эти параметры вместе, то мы сможем лучше предсказывать и понимать как мышление, так и эмоциональное состояние людей.
- Чтобы лучше понять эмоции людей, сначала разберитесь со своими собственными эмоциями. Для этого необходим эмоциональный интеллект, и, согласно концепции Дэниела Гоулмана, эмоциональный интеллект включает в себя самосознание (что я чувствую и почему), самоконтроль (как я могу выражать свои эмоции безопасно и извлекать из них уроки), самомотивацию (что делает меня счастливым, и как я могу этого достичь)

и социальную осознанность (что чувствуют другие люди и почему). Все начинается с понимания себя, а затем осознания того, что у каждого человека есть столько же бессознательных и скрытых мыслей, которые определяют его эмоции и поступки. Это особенный способ мышления, которому необходимо научиться, и он позволит вам получить значительный объем информации даже из короткого взаимодействия.

- Точно так же мы должны научиться лучше понимать подтекстовые сигналы. Это связано с социальной осознанностью как частью эмоционального интеллекта. Мы должны осознать, что львиная доля общения является скрытой, и все же большинство из нас реагируют только на явные, вербальные сообщения. Это означает, что мы часто упускаем истинный смысл слов и действий людей. Самый простой способ практиковать этот особый метод мышления заключается в том, чтобы подумать, почему он это сказал, что он чувствует и что это может означать.
- Можно многое узнать о людях, если наблюдать, над чем они смеются. Если человек находит насилие, цинизм, сарказм и манипуляции смешными, то это может свидетельствовать о темных чертах характера, в то время как добродушное, остроумное и просоциальное подшучивание выполняет совершенно другую функцию и может коррелировать с психологическим здоровьем и устойчивостью.

Глава 5. Просто спросите

- Умение анализировать людей и самоанализ неразделимы. Знания в одной сфере порождают знания в другой. В этой главе мы обсудили, как получить ценную информацию о людях с помощью простых вопросов. Примечательно, что эти вопросы носят несколько косвенный характер и касаются поведения и действий, а не намерений и мыслей. Мысли слишком легко исказить, к тому же они далеко не всегда точно отражают ваши истинные чувства. Когда вы изучите поведение и действия человека, вы сможете работать на основе конкретной информации и анализировать, опираясь на реальные факты.
- Иногда лучший способ узнать человека – задать ему, казалось

бы, невинные вопросы, а выслушав ответ, постараться прочесть его мысли между строк. Такие вопросы предполагают более честные и показательные ответы, чем целенаправленные попытки выяснить личностные особенности человека. Так мы будем учиться анализировать информацию, которую мы получаем от других людей, копать глубже, не ограничиваясь поверхностным уровнем, и искать возможные объяснения.

- Помимо некоторых специфических вопросов, которые побуждают людей рассказать о своих ценностях, мы можем получить информацию, попросив их писать истории. В конце концов, чем больше мы слышим внутренний диалог человека, тем лучше мы его понимаем. Первый способ сделать это – выполнить упражнение «Семь историй», в ходе которого вы спросите людей об их семи наиболее значимых достижениях и попросите написать истории, связанные с этими успехами. То, что проявится в этих историях, расскажет вам гораздо больше об их характере и ценностях.
- Второй метод познания себя и других людей – это личностный тест Карла Юнга, состоящий из четырех вопросов-заданий: назовите цвет, назовите животное, назовите водоем и представьте себя в белой комнате. Прилагательные, которые люди используют для ответа на каждый из этих вопросов, могут рассказать вам нечто конкретное об их личности, спрятанное на бессознательном уровне.
- При умелом использовании оценочные вопросы помогут обнаружить обман. Хотя уловить ложь гораздо сложнее, чем кажется, вы можете собрать интересные данные, если спросите предполагаемого лжеца, какое наказание или какие последствия должны ожидать виновного, кто, по его мнению, мог совершить преступление и насколько часто случаются подобные инциденты. Его ответы могут быть довольно-таки показательными.

Глава 6. Факторы мотивации

- Мы поговорили о том, как анализировать людей и прогнозировать их поведение на основе эмоций и ценностей, но как насчет мотивации? Оказывается, существует несколько известных

и довольно универсальных моделей мотивации, которые могут стать отправной точкой для понимания людей. Если вы определите, что мотивирует людей, вы увидите, как прямо или косвенно это объясняет их поведение.

- Любая дискуссия о мотивации должна начинаться с учета принципа удовольствия, который в целом гласит, что мы стремимся к удовольствию и избегаем боли. Если задуматься, то это проявляется во всех аспектах повседневной жизни, как в большом, так и в малом. По сути, это делает людей более предсказуемыми для понимания. К какому удовольствию люди стремятся и какой боли они избегают? Этот фактор присутствует так или иначе всегда.
- Далее мы переходим к пирамиде потребностей, известной также как иерархия потребностей Абрахама Маслоу. Согласно его теории, все мы стремимся к удовлетворению различных видов потребностей в разные периоды нашей жизни; когда вы видите, на каком уровне находятся другие люди, вы можете понять, к чему они стремятся и что их мотивирует. В иерархии потребностей выделяются следующие уровни: физиологическое удовлетворение, безопасность, любовь и принадлежность, самоуважение и самоактуализация. Разумеется, эта модель, как и следующая, строится на основе принципа удовольствия.
- Модель мотивации Дэвида Макклелланда выделяет всего три аспекта (хотя они шире, чем в иерархии потребностей Маслоу): аффилиация (социальное взаимодействие и принадлежность), власть и успех. Аналогичным образом вы можете относительно легко определить, что движет людьми, анализируя их поступки.
- Наконец, защита эго. Это один из самых мощных мотиваторов. В двух словах, мы стремимся защитить свое эго от всего, что заставляет нас чувствовать себя психологически неполноценными. Причем это настолько сильный инстинкт, что он побуждает нас искажать реальность и лгать себе и другим – и все это происходит за пределами нашего сознания. Защитные механизмы – способ избежать ответственности и негативных эмоций; они включают отрицание, рационализацию, проекцию, сублимацию, регрессию, вытеснение, подавление и формирование реакции, и это лишь некоторые из них. Если в игру вступает эго, оно зачастую перекрывает все остальные мотиваторы.

Глава 7. Пережитки прошлого

- Мы все являемся продуктом нашего окружения, особенно это касается нашего воспитания. В детстве закрепляются наши ценности и мировоззрение, по крайней мере, подсознательно. Именно в этот период мы узнаем, как окружающие относятся к нам и как мы, в свою очередь, относимся к ним. Эти впечатления очень глубоки и влияют на наши повседневные поступки даже в зрелом возрасте. Главное – не принимать фаталистическую точку зрения, что ничего не изменится, а использовать эту информацию, чтобы правильно анализировать людей.
- То, как мы воспринимаем отношения и близкую дружбу, в значительной степени зависит от так называемых стилей привязанности. Это подсознательная оценка наших родителей, которую они внушили нам в детстве. Чувства, которые они вызывали у нас, – защищенность, тревожность, отстраненность или надежность – остаются с нами навсегда. Они подсказывают нам, как мы должны относиться к другим людям, правильно это или нет. Существует четыре стиля привязанности: надежная, тревожно-озабоченная, избегающая, тревожно-избегающая.
- Воспитание влияет на нашу самооценку и веру в себя. Существует почти бесконечное количество точек зрения и подходов к этому вопросу, но общее мнение таково: среда, в которой растет ребенок, определяет его убеждения и ожидания во взрослой жизни. Это в значительной степени связано с суждениями и критикой (или похвалой), которыми нас осыпают родители. Они могут оказать здоровое или токсичное влияние на жизнь человека, но для наших целей это просто информация, позволяющая читать людей и делать предположения о других чертах их характера.
- В психологии развития существует довольно популярная теория о порядке рождения. Она, безусловно, не лишена смысла, однако не считается авторитетной и исчерпывающей теорией развития личности. Согласно этой теории, первенцы, средние и младшие дети обладают отличительными чертами, которые возникают в результате взаимодействия с различной динамикой отношений в семье. Первенцы несут бремя ожиданий

своих родителей, средние дети, как правило, более склонны к тому, чтобы добиваться внимания, а младшие творят все, что им заблагорассудится.

- Существуют четыре основные модели воспитания – авторитарная, попустительская, невовлеченная и авторитетная. Каждая из них накладывает свой отпечаток на ребенка по мере его взросления. Наблюдая за тем, как люди говорят о своих собственных детях и родителях, как они реагируют на авторитеты и как они проявляют самоконтроль, вы узнаете, как формировалась их личность.

Научно-популярное издание

Патрик Кинг

Как читать людей быстро

Думай как психолог, анализируй поведение
и расшифровывай эмоции

Издатель – Дмитрий Пасечник

Переводчик – Мария Чомахидзе-Доронина

Литературный редактор и корректор – Лидия Амелина

Макет и верстка – Елена Артемьева

Иллюстрация и верстка обложки – Студия Артемия Лебедева,

арт-директор Артемий Лебедев,

иллюстратор Антон Бугаев,

верстальщик Расул Хачиров, менеджер Екатерина Трайзе

Подписано в печать 01.04.2025.

Формат 70х100/16 (165х235 мм).

Печать офсетная. Бумага офсетная.

Гарнитура Deca Serif New, Deca Sans.

Тираж 500 экз.

Усл. печ. л. 16,9 . Уч.-изд. л. 10,4. Заказ №

ООО «Библос». E-mail: info@ibyblos.ru, www.ibyblos.ru.

Отпечатано с готовых файлов заказчика

в ОАО «Первая Образцовая типография»

филиал «Ульяновский Дом печати»

432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14